



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 2.013 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

Presento ante ustedes el informe de Labores de la Administración correspondiente al Ejercicio del 2.013, en lo referente a las áreas de Operaciones, Económicas, Administrativas y otras.

ANTECEDENTES

La empresa LARSCRIPT SOLUTIONS CIA. LTDA., empezó sus labores año 2012, año en el que el presento el Balance de Pérdidas y Ganancias una perdida de \$ 8937.47, ventajosamente la empresa cuenta con el apoyo y la dedicación de todos y de cada uno de los empleados, para poder continuar trabajando.

OPERACIONES

El período del año 2.013 fue un año de inversión y desarrollo, se invirtió en la adquisición de computadoras y monitores de alta resolución para tener estaciones de diagnostico y servidores para la demostración del software desarrollado por nosotros y para el PACS/RIS Clearcanvas.



LARSCRIPT SOLUTIONS

Dada la demanda que se ha presentado en nuestros clientes por realizar los informes médicos con mayor rapidez, hemos adquirido una licencia para reconocimiento de voz DRAGON MEDICAL y ha sido acoplada a nuestro software para instalarla en la estación de trabajo y complementar el software.

Para ampliar nuestro mercado se ha desarrollado el software de agendamiento medico, que permite llevar un control de las citas, distribuirlas de manera eficiente y mejorar la producción del centro medico.

Finalmente hemos trabajado en la instalación de redes de datos, ayudando a nuestros clientes a tener un sistema de comunicación rápido y confiable.

MERCADO

Con la adquisición del sistema para ser colocado de DEMO en nuestros futuros clientes el mercado se ha incrementado, actualmente el PACS Clearcanvas se encuentra instalado en el Hospital Monte Sinaí de la ciudad de Cuenca en demostración y esta trabajando de manera adecuada, no ha presentado ningún problema y el cliente esta analizando la posibilidad de compra.

Además tenemos programada la instalación del software LARSCRIPT en el Centro Biodilab de manera de DEMO, incluido el sistema de reconocimiento de voz para inicios del siguiente año, así tenemos a las dos estaciones de trabajo de DEMO trabajando continuamente para ampliar el mercado.

Hemos invertido también en la realización de catálogos y rollups con la información tanto del PACS/RIS Clearcanvas y de nuestro software para ser distribuidos en futuros clientes.

Un trabajo que también esta recibiendo acogida es la instalación de redes de datos, ya que ofrecemos un trabajo de calidad y servicio, una buena postventa lo que le permite a nuestros clientes trabajar con la seguridad de que sus comunicaciones no van a fallar.

Tuvimos la oportunidad de ser escogidos por la Cámara de Comercio de Quito para ser entrevistados y presentar nuestro producto en su portal de Socios del día, esperamos que con esta publicidad extra podamos ampliar nuestro mercado.



LARSCRIPT SOLUTIONS

OBJETIVOS CUMPLIDOS

En el año anterior nos planteamos muchos objetivos y el fundamental el de ofrecer un producto de calidad a bajo costo, seguir mejorándolo y ofrecer un sistema mas completo, es por eso que me complace informar que ahora contamos con software de gestión de imágenes mas avanzado al incluir dentro de este la reconstrucción 3D y opciones MPR, trabajo que para nosotros a representado un gran avance.

Hemos podido incluir nuevos clientes como son el Dr. Francisco Endara, medico muy interesado en nuestro software de gestión de imagen LARSCRIPT, Biodilab cliente que espera se le instale el DEMO para conocer mas de su funcionamiento y Hospital Monte Sinaí que en la actualidad ya se encuentra trabajando con el DEMO de Clearcanvas.

Además IMADE contrato nuestros servicios para realizar la red de datos y adquirió el software de agendamiento, software que nos comenta le ha servido mucho para organizar de manera eficiente las citas, disminuir el tiempo de espera de los pacientes y así aumentar la producción del centro. Además se nuestra interesado en el software de gestión de imagen LARSCRIPT y el reconocimiento de voz.

PERSONAL

Seguimos contando con la ayuda en el área técnica del Ing. Andres Duque y el Tigo. Davide Tagliacozzo, en el departamento de ventas el Sr. Raúl Palacios, en el área administrativa se incorporo a nuestro equipo de trabajo la Ing. Irene Paucar Paucar quien es una persona muy responsable, trabajadora y se ha convertido en una ayuda fundamental para nuestra administración.

Finalmente hemos visto la importancia de una continua preparación técnica de nuestro personal, por lo que el Ing. Andres Duque a ingresado al Centro de Educación Continua de la Escuela Politécnica Nacional a estudiar JAVA, curso que comprende cuatro módulos, el ha finalizado el primero que es JAVA ADVANCED PROGRAMMING, esta cursando el segundo que es JAVA FUNDAMENTALS PROGRAMMING y concluirá su preparación en el 2014, con esta capacitación esperamos avanzar en programación y subir nuestro software de gestión de imagen a nivel Web.

Estamos esperando que para el siguiente año se abra un Curso de Programación Androide, programación importante en este momento debido al gran uso de los teléfonos inteligentes y tablets.



LARSCRIPT SOLUTIONS

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.

EQUIPO DE DESARROLLO

Nuestros técnicos trabajan de manera continua en el desarrollo y mejoras del software que ya disponemos. Es así que ya contamos con reconstrucción 3D y reconstrucción multi planar MPR en el software de Gestión de Imagen LARSCRIPT.

Se desarrollo el software de agendamiento, que se esta comercializando y ya se tiene uno instalado y funcionando en IMADE.

Además se inicio el proceso de desarrollo del software de administración de Historial Clínico Electrónico, software dirigido a pequeños Hospitales y Centros médicos, que abarcara la Historia Clínica electrónica, recetario e Historial Clínico, esperamos poder acoplar la agenda electrónica para tener un sistema mas completo.

Continuamos trabajando con Clearcanvas que una vez instalado de DEMO en Monte Sinaí pudimos ver que es bastante confiable, estable y muy fácil de usar, características que son muy importante en la solución que vendemos.

INFORME ECONOMICO

En los Estados Financieros de nuestra empresa podemos apreciar que se obtuvo en ventas aproximadamente \$33.166,00; pero, los gastos que se generaron fueron en sueldos \$26.343, en pagos al IESS \$4.109, en la implementación de las 2 estaciones de trabajo tanto de Clearcanvas como del software de gestión de imagen \$13.000, en viáticos y movilización para la instalación de los Demos \$1.000. En Gastos generales como: pagos de decimos, publicidad, arriendos, servicios básicos, internet y celulares aproximadamente \$10.269.

Por lo indicado, al cierre del ejercicio del 2.013, el ejercicio arroja una pérdida de \$ 43.548,64. Es una pérdida importante, pero parte de la estrategia de inversión que ha sido planificada desde la gerencia y los accionistas para expandir este campo de negocios que se presenta con un potencial muy interesante para la generación de rentabilidades importantes en el corto plazo.



LARSCRIPT SOLUTIONS

Para la empresa es una inversión muy necesaria la adquisición de las estaciones de trabajo, servidores y monitores que permiten hacer demostraciones muy efectivas de nuestros productos, así como también la inversión realizada en la licencia de reconocimiento de voz. No cabe duda que la inversión se recuperara en el corto plazo y esperamos un gran incremento en el volumen de ventas para el 2014, de hecho, ya tenemos varios clientes potenciales con los que hemos programado demostraciones que con toda seguridad generan las ventas que necesitamos..

Vemos el 2014 con mucho optimismo y hemos planificado un incremento de al menos 200% en el nivel de las ventas al finalizar este año.

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

Atentamente,

Vanessa Fernandez
GERENTE GENERAL