

I.- INTRODUCCION

Este informe presento para dar cumplimiento con el artículo vigésimo noveno de los estatutos de Chova del Ecuador S.A. correspondiente al año 2006. Este año se caracterizó, durante el primer semestre, por la novedad del campeonato mundial de fútbol y , en el segundo, por la actividad política que se desarrolló con motivo de la elección para Presidente y diputados y para la renovación parcial de concejales y consejeros.

El buen recuerdo que queda del 2006 es el destacado rol que cumplió la selección del Ecuador en la Copa Mundial de fútbol, y la bonanza económica que vivió el país por los altos precios del petróleo, por el sustancial incremento de las remesas de los migrantes que llegó a 2.800 millones de dólares y por un importante incremento en las exportaciones como consecuencia de la devaluación del dólar frente al euro, al yen y a la libra esterlina. Los buenos resultados de la economía ecuatoriana no fueron consecuencia de la gestión interna del gobierno del doctor Palacio, sino debido a factores exógenos. En general los índices que determinan la situación macroeconómica son muy buenos: la inflación llegó al 2.87% y el crecimiento económico a 4.3%. Sin embargo, los problemas internos relacionados con la educación, la salud, la seguridad y sobre todo la mala distribución de la riqueza, se mantienen.

El sector de la construcción tuvo un excelente desempeño durante este ejercicio, sobre todo en la ciudad de Quito. Ayudó la apertura por parte de los bancos para financiar las adquisición de inmuebles, tanto por los plazos a los que se puede contratar, cuanto por las tasas de interés que se ubicaron en alrededor del 11% para prestamos hipotecarios. También las obras de infraestructura como alcantarillado y agua potable mantuvieron la misma dinámica del 2005. Sin embargo, el mantenimiento y construcción de la red vial principal del Ecuador, que no está concesionada, tuvo muy poca inversión.

El comercio de autos y electrodomésticos se mantuvo en un nivel alto, así como el negocio de las telecomunicaciones, especialmente la móvil. El sector bancario terminó con uno de sus mejores años en cuanto se refiere a las utilidades alcanzadas.

II.- INFORME DE GESTIÓN AÑO 2006

El año 2006 fue para ASTS CÍA LTDA. un período demandante pues las operaciones de sus clientes crecieron de una manera importante y consecuentemente la gestión administrativa tuvo mas dinamismo frente a los requerimientos de las diferentes áreas y empresas.

La empresa atravesó durante todo el año 2006 un proceso de reestructuración administrativa puesto que empeñada en la incorporación de tecnología y sistemas a través de la implementación de un Sistema ERP estableció un comité de Proyecto para la búsqueda de un producto que satisfaga las necesidades del grupo SRS y le permita a ASTS CÍA LTDA. vender sus servicios a otras empresas y clientes externos a la corporación.

Se contrataron a cuatro personas, para el área de contabilidad general, de costos, de sistemas y de tesorería; las mismas que al finalizar el año han logrado el conocimiento necesario como para tomar la posta en el servicio ofrecido a los clientes.

A su vez, el grupo de los responsables de cada área, personal de gran experiencia fue considerado e incluido en el comité del proyecto ERP que el año 2007 será responsable de la implementación del mismo en las empresas del grupo.

El proyecto aprobado asciende a \$190.000,00 dólares americanos que incluyen equipos, licencias de uso del producto, consultoría en la implementación y otros rubros necesarios para implementar el ERP en las empresas.

Se realizó un viaje a EEUU y a México a visitar a potenciales proveedores de sistemas ERP y finalmente se tomó la decisión del Sistema ofrecido por la empresa Dynaware de México.

Es así como todo queda listo al finalizar este año para firmar contratos e implementar los sistemas mencionados.

Este tiempo de transición causó algunos inconvenientes en algunas áreas de las empresas y posiblemente en la etapa de implementación habrá algunos mas pero las molestias de hoy tienen que producir satisfacciones en el cortísimo plazo.

III.- ANALISIS FINANCIERO

Todo el proceso de búsqueda del Sistema ERP así como la preparación del recurso humano para sostener las operaciones actuales y prepararnos para cumplir con el Plan de Negocios a Largo Plazo nos ha demandado gastos que no han sido parte de la facturación a las empresas clientes actuales. Gran parte de estos gastos han sido solventados con aporte de capital de los socios de la empresa.

Los resultados del año arrojan una pérdida de \$11.284,25 dólares que tienen relación con la aplicación de los convenios y compromisos laborales vinculados con los resultados de las empresas. La facturación del año 2006 no ha cubierto los costos de la empresa y para el año 2007 debemos establecer algunos correctivos. A continuación presento un cuadro comparativo del Estado de Pérdidas y Ganancias con el año 2005.

RUBRO	2005	2006	VARIACIÓN
Ventas	217.294	247.162	13.75%
Costos y Gastos	217.293	258.446	19.29%
Utilidad Neta	1	-11.284	

IV PROYECCIONES PARA EL 2007

El año 2007 es crucial para ASTS CÍA LTDA. puesto que en el primer semestre se implementará en las empresas del grupo S RS el Sistema Informático ERP. La expectativa es grande puesto que se busca mejorar la productividad de nuestros clientes de una manera muy significativa.

Es crucial también el año 2007 por que luego de la implementación de los sistemas mencionados, la empresa va a tomar un rumbo diferente, esto es abrirse al mercado y buscar clientes a los que les interese mejorar las prácticas administrativas e informáticas en sus negocios.

Se incorporará a la empresa un funcionario especializado en marketing con el que se diseñará e implementará una estrategia que nos permita acceder al segmento de mercado objetivo.

Para mediados de año tendremos un equipo de consultores entrenado para enfrentar los procesos de ventas y de implementación de los sistemas ERP y para brindar servicios de consultoría administrativa.

Vamos a ser representantes de DYNAWERE, empresa mexicana dueña del Sistema ERP del mismo nombre y con el soporte y respaldo de ellos, incursionar en el mercado ecuatoriano en un principio y luego en el exterior.

No descartamos la consecución de alianzas estratégicas, tanto para el desarrollo de productos como para el logro de ventas, algunas conversaciones iniciales se han dado en los dos sentidos, esperamos resultados favorables al respecto.

En la segunda mitad del año 2007 esperamos ya concretar ventas, estamos muy optimistas pero también queremos ser realistas y estamos concientes de que los inicios de un negocio conllevan mucho esfuerzo y dedicación.

Se están analizando Algunas mejoras que debemos implementar en infraestructura y facilidades para poder desarrollar adecuadamente las actividades del la empresa.

Agradezco a todo el personal de ASTS CÍA LTDA. por su colaboración y esmero en el cumplimiento de sus responsabilidades, así como a los Gerentes y Directivos por el apoyo y respaldo a esta nueva actividad que estamos emprendiendo



LCDO. MARCELO ALVAREZ H.