

II.- INFORME DE GESTIÓN AÑO 2007

El año 2007 iniciamos con objetivos y planes desafiantes, luego de varios meses de preparación al recurso humano y evaluación de sistemas estábamos listos para implementar el sistema ERP en las empresas del grupo SRS. Los primeros días fueron de coordinación y definición de convenios con el proveedor para finalmente arrancar con la implementación el 15 de enero.

Chova del Ecuador, Prodasfalt S.A. ASTS Cía Ltda. y la recién creada TPC Cía Ltda. eran las empresas a las cuales íbamos a incorporar esta herramienta tecnológica y, establecimos un cronograma de 24 semanas conjuntamente con el proveedor, esto es hasta el mes de julio

Fue un trabajo intensivo y un quiebre en las labores habituales que los funcionarios realizaron puesto que a más del trabajo normal, se diseñaron los nuevos procesos operativos bajo el nuevo ambiente informático.

La capacitación a los usuarios y el arranque y puesta en marcha del sistema ocupó gran esfuerzo de todo el personal asignado. Finalmente, el 1 de mayo empezó a operar Chova y ASTS y el 1 de junio Prodasfalt y el TPC. Afrontamos desajustes propios de estas transiciones, ventajosamente en pocos días el proceso fue estabilizándose y solucionándose las dificultades.

Al cumplirse la semana 23, los sistemas estaban operando en las cuatro empresas, pero teníamos dos aspectos pendientes, el uno era lograr generar balances y el otro era tener todos los reportes requeridos por las empresas. En el tema contable tuvimos retrasos internos con la información y tomamos la decisión de hacer un corte en la implantación hasta tener la información interna completa, y en los reportes, el objetivo era lograr que el proveedor nos entregue los principales y con capacitación interna estructurar nosotros mismos los restantes.

En el mes de octubre la concentración fue para la obtención de balances, Aquí tuvimos el soporte de cinco semanas adicionales de Dynaware, con lo cual quedó estructurada la contabilidad y los contadores con un conocimiento básico para la generación y manejo de la contabilidad.

Si bien el sistema presenta algunos reportes operativos, los requerimientos de los clientes han sido numerosos y al finalizar el año todavía no se termina esta fase, de todas formas al momento y conforme se van

incorporando los reportes operativos y financieros, se va evidenciando las bondades y el beneficio de la inversión realizada.

El proyecto se justificó en función a mejoras en la productividad de las empresas y a poder contar con información en tiempos reales para la toma de decisiones, esto se está logrando.

ASTS por su parte capacitó a su grupo de consultores conforme se dieron las implementaciones, asignando un consultor para cada empresa, el mismo que se especializó en la línea de negocio de la empresa asignada.

En el segundo semestre se incorporó a un funcionario en el área de Marketing, funcionario con el que se inició el proceso de Mercadeo del ERP.

Al finalizar el año, ASTS Cía Ltda. tiene claramente definidas sus líneas de negocios a través de sus dos divisiones: Servicios Administrativos que se dedica a prestar servicios contables, financieros y administrativos; y, Soluciones Empresariales dedicada a promocionar y vender el sistema ERP bajo las diferentes modalidades.

Estamos enfocados a convertirle a ASTS en una empresa rentable y diversificada. Pretendemos satisfacer una necesidad del mercado y un mejoramiento de la productividad y competitividad de las empresas que nos permitan entregarles nuestros servicios.

En el año 2007 también mejoramos las condiciones de trabajo del personal mediante la reubicación de las oficinas. Nos trasladamos a unas mas funcionales y amplias. Este cambio favorece y nos impulsa al logro de las metas conforme al plan trazado por la empresa.

III.- ANALISIS FINANCIERO

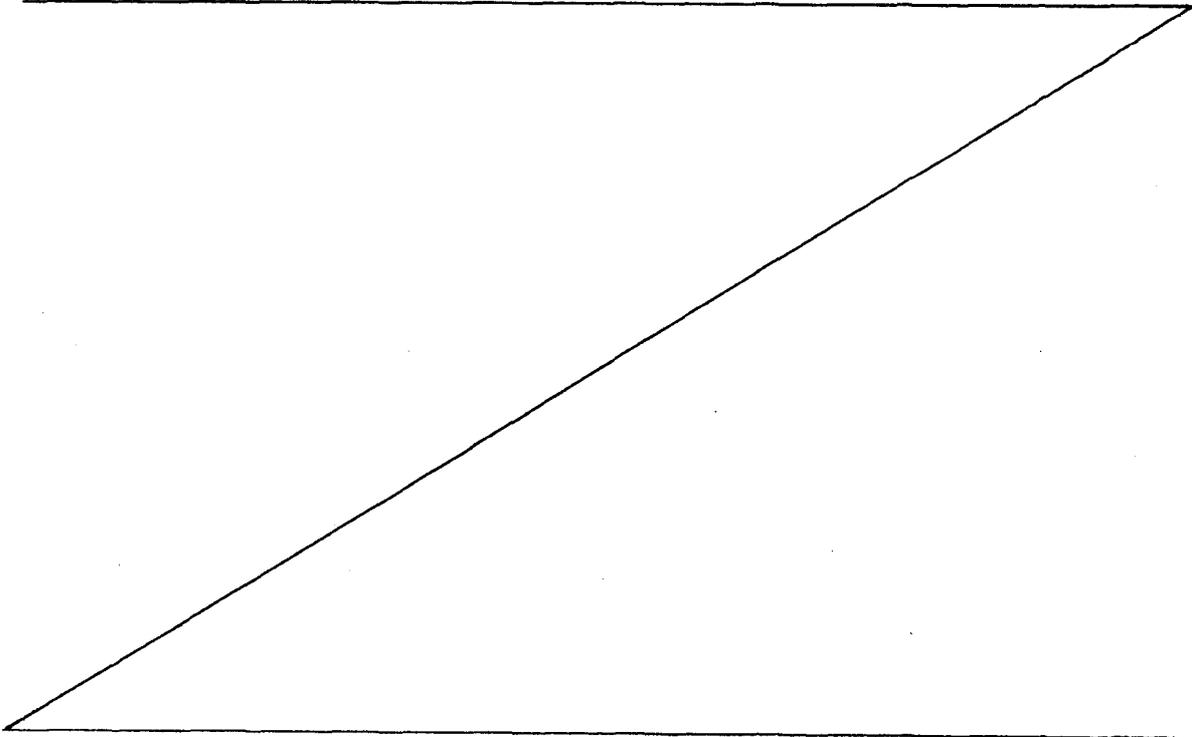
La implantación del Sistema ERP fue financiado con endeudamiento bancario y a nivel de flujo de caja demandó recursos con un ciclo distinto al financiamiento logrado, es así que la liquidez de la empresa durante el año presentó dificultades.

Los gastos administrativos en salarios se incrementaron en el 6,5%, y en infraestructura en el 16%. Esta situación nos lleva a que la empresa en el año 2007 presenta una pérdida de \$ 5.468.94

Una parte de estos gastos han sido solventados con préstamos y aportes de capital de los socios de la empresa.

A continuación presento un cuadro comparativo del Estado de Pérdidas y Ganancias con el año 2007.

RUBRO	2006	2007	VARIACIÓN
Ventas	247.162	288.676	17.00%
Costos y Gastos	258.446	294.145	13.80%
Utilidad Neta	-11.284	- 5.469	



IV PROYECCIONES PARA EL 2008

En el año 2008 deben concretarse los planes establecidos desde hace ya 15 meses, Los consultores han logrado un entrenamiento aceptable para lanzarnos al mercado y contamos con el respaldo del proveedor que nos asistirá en las primeras implementaciones de una manera permanente.

Tenemos la representación exclusiva para el Ecuador con la posibilidad de ampliarnos a toda Sudamérica. Esto nos ofrece un inmenso territorio para poder operar y desarrollarnos.

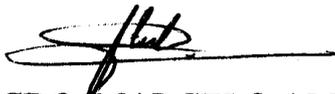
Tenemos presupuestado lograr ventas con nuevos clientes por 305.000 dólares en el año 2008, monto que está compuesto por venta de licencias, implementación de los sistemas ERP y servicios administrativos.

Al momento contamos con una alianza estratégica con una empresa ecuatoriana a cuyo personal le estamos capacitando y esperamos que en corto plazo constituyan un respaldo tanto en el área informática como en el de las ventas.

Vamos a desarrollar vendedores e implantadores “free lance”, profesionales con mucha experiencia que quieran prestar sus servicios profesionales y conocimientos de una manera independiente.

Estamos ya desarrollando conexiones con gremios y organismos que nos permitan difundir nuestros servicios y lograr ventas.

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.