



Panamericana Norte Km 5.5. y los Cerezos. Telf: 22476-052

## **INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO al EJERCICIO CONTABLE 2011**

Señores Accionistas de la empresa ASISA S.A.

De mis consideraciones:

Con la presente me es grato presentar el informe de PRESIDENTE EJECUTIVO, correspondiente al año contable 2011.

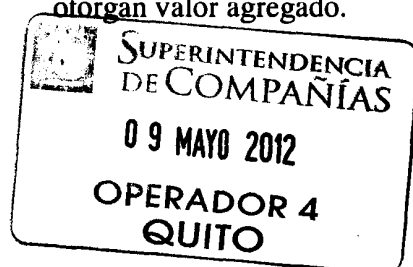
El informe se divide en los siguientes capítulos:

- ENTORNOS ECONOMICOS – POLITICOS 2011
- ANALISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA ASISA S.A.
- PLANES PARA 2012
- RECOMENDACIONES

### **ENTORNOS ECONÓMICOS – POLÍTICOS 2011:**

Durante el año 2011 se confirmó la tendencia hacia una alta presencia e influencia del Estado en el desarrollo económico de la nación. Los altos precios de petróleo permitieron grandes inversiones en los sectores vial, social y otros. Esto indujo a que existe liquidez financiera en el mercado y que se publique una tasa de crecimiento ejemplar en el mundo.

No obstante, la tasa de crecimiento del país necesariamente merece un análisis. Si bien es cierto que algunas industrias y comercios, - ante todo las destinadas a productos suntuarios y de consumo, - han tenido un adecuado marco de desarrollo en base a esta liquidez creada por el alto gasto público, esta tasa de crecimiento del país se basa en gran medida en el ingreso obtenido por la venta de Petróleo. Mientras tanto sectores básicos como la agricultura y especialmente la de exportación, siguieron expuestos a la inestabilidad creada por negociaciones inciertas sobre acuerdos comerciales con Estados Unidos y Europa, así como las desventajas inherentes a vender productos primarios, sin procesamiento que otorgan valor agregado.





Panamericana Norte Km 5.5. y los Cerezos. Telf: 22476-052

## ANÁLISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA ASISA S.A.:

### Sector agrícola:

Durante el año 2011, ASISA no pudo desarrollar su potencial, en vista de carecer de productos para la venta. La negociación demorada con SONALIKA India, influyó en que las operaciones hayan estado prácticamente paralizadas. Esto se pronuncia en el resultado.

### Sector Ventas Corporativas:

Se ha desarrollado una actividad intensa durante el año 2011, especialmente en la línea de Portacargas hidráulicos de la marca DIECI. Lamentablemente el mercado no respondió a esta oferta. Se confiaba en que era un proyecto que requería de tiempo para ser comprendido y aceptado por el

mercado. Lamentablemente el proveedor perdió la paciencia y nos quitó la representación, con lo cual todo el trabajo avanzado quedó en cero.

#### a) Análisis de volumen de ventas:

En el año 2010 el valor total en ventas fue de US\$ 302.720,30 mientras que 2011 nos trajo un decrecimiento a consecuencia de la falta de producto para vender, cerrando el año en US\$ 77.085,22

#### b) Análisis de rentabilidad:

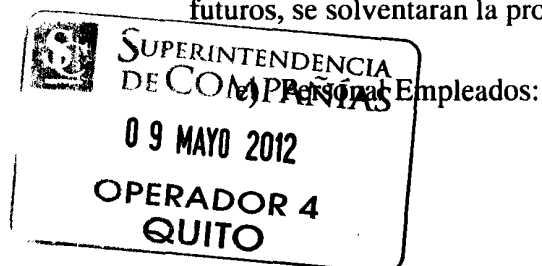
El volumen de ventas alcanzadas, frente a un gasto que necesariamente conlleva una empresa, por inactiva que sea, contrajo un año más de pérdida.

#### c) Análisis de políticas comerciales:

Se ha puesto empeño en solventar el suministro de productos y se tiene previsto el ingreso para 2012, para con esto viabilizar la existencia normal de la empresa.

#### d) Análisis de solidez de la empresa:

La pérdida de dos años consecutivos ha influido en que la empresa pierde sustancia. No obstante esta pérdida no afecta su supervivencia legal y con la previsión de negocios futuros, se solventaran la protección y el aumento del patrimonio.





Panamericana Norte Km 5.5. y los Cerezos. Telf: 22476-052

La empresa ha empleado un personal mínimo y como todos los años, ha mantenido una relación de sano respeto y amistad con ello. Mediante un trato justo, pagos de todos y cada uno de los haberes de ellos, en el momento y en la cuantía correcta, así como la política socialmente progresista, se lograron retribuciones en empeño y lealtad.

#### PLANES Y METAS PARA 2012:

Con miras a tener productos para la venta y representaciones activas, la empresa procurará progresar con un incremento de ventas, apoyada por la implementación de medidas comerciales y de relación humana como son:

- Mantener las políticas de facilitación para una instrucción generalizada y progresista para todo el personal. En forma individual y global, se impartirán o se harán impartir las enseñanzas que llevarán a mejor comprensión de los objetivos de la empresa y a la especialización en los diferentes cargos
- Plan de ampliación del radio de influencia comercial, fomentando lo que más deberá caracterizar a ASISA S.A.: Ofrecer soluciones fuera de lo común, con características ambientalmente favorables y precios atractivos para los clientes en las diferentes áreas especializadas
- Manteniendo relaciones estables y de absoluta corrección y responsabilidad hacia los empleados y el poder gubernamental.

#### RECOMENDACIONES:

La presidencia ejecutiva recomienda a los socios, mantener la calma ante las pérdidas causadas en 2011 y guardar una favorable expectativa para 2012

A más de poner a disposición los balances anuales y el presente informe, quedo disponible para dar información detallada a quien tenga derecho para así solicitarlo. Agradezco la confianza en mi depositada y ofrezco seguir sirviendo a la empresa y a la comunidad, empleando los mejores criterios comerciales y éticas.

Atentamente

Karl Morgenthaler  
Presidente Ejecutivo y  
Representante legal ASISA S.A.

