



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

INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO AL EJERCICIO CONTABLE 2012 ASISA S.A.

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 2012

El informe se divide en los siguientes capítulos:

- ENTORNOS ECONOMICOS – POLITICOS 2012
- ANALISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA ASISA S.A.
- PLANES PARA 2013
- RECOMENDACIONES

ENTORNOS ECONÓMICOS – POLÍTICOS 2012

El año 2012 trajo al Ecuador una continuación de la paulatina dominación por el oficialismo y su omnipresencia en las decisiones políticas – económicas del país. Mientras tanto la inseguridad jurídica aumentó notoriamente e hizo que la inversión extranjera llegue en forma muy reducida al país. No obstante, el gobierno pudo mantener un ritmo de inversiones muy alto, dado el valor favorable de la venta del petróleo y de créditos obtenidos en sumas muy altas por parte de China, nación que canjea créditos contra seguridad de abastecimiento con materias primas, en el caso del Ecuador con Petróleo pre-vendido. Existe entonces un bienestar generalizado del pueblo que tiene acceso a créditos, sea por medio de tarjetas, o directo en bancos, incluso BIESS del Estado, quien otorga financiamientos muy ventajosos para casas, etc.

Lamentablemente no se ha visto aún el desarrollo de la minería a gran escala, frenada por desacuerdos de las compañías mineras con las exigencias del estado ecuatoriano. De abrirse esta actividad, se esperaría ingentes ingresos y con esto el aseguramiento del bienestar de la caja fiscal, permitiendo aun a futuro un gran ritmo de inversiones del estado.

Cabe saludar a los nuevos socios de la empresa y agradecerles su confianza al haber adquirido a la empresa en un 98% de su capital.

ANÁLISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA ASISA SA:

a) Análisis de las ramas comerciales a las que se dedica ASISA SA:

Sector agrícola:

La proyección de la empresa ha ido hacia el mercado de tractores destinados a un segmento de clientes de menor poder adquisitivo. Lamentablemente se ha desatado un canibalismo grave en este



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

rubro. Empresas competidores bajan los precios a niveles ruinosos y lo que más afectó el volumen de ventas nuestras es la política de crédito abierto, a la que ASISA SA no puede ni quiere seguir. Esenciales intereses de seguridad nos inducen a vender de contado. La consecuencia fue una grave marginación en ventas. La política del BNF de ignorar solicitudes de créditos para tractores de otras marcas que no sean el producto chino importado por ellos mismos, no ayudaron a mejorar esta perspectiva.

Sector Construcción:

El sector construcción ha seguido con buenos desempeños, pero sin responder a la esperanza de compras de maquinas de nuestro segmento. La generación de trabajo por parte del Estado se ubicó más en la parte vial / infraestructural, donde se requieren de otro tipo de maquinaria a la que ofrece ASISA.

b) Análisis de volumen de ventas:

En el año 2011 el valor total en ventas fue de US\$ 77.085,22 mientras que 2012 nos trajo una estabilización en US\$ 174.169.62

c) Análisis de rentabilidad:

Si 2011 trajo una pérdida de US\$ (34.849,08), el 2012 contrasta con una módica utilidad de US\$ 1.172,04, misma que da ánimo a pensar que la empresa se mantiene viable

d) Análisis de políticas comerciales:

La empresa necesariamente deberá abrir nuevamente sus operaciones. Esto es retomar activamente a sus representaciones. Se pretende activarla por lo pronto en base a la importación de tractores, junto a la oportuna venta por importación directa para clientes de maquinaria de marca SILLA, del sector construcción.

e) Análisis de solidez de la empresa:

La política conservador de las instancias directrices de la empresa ha velada en todo momento por estados financieros sanos y de expresión honesta. El resultado del año 2012 mantiene vigente la opción de volver a ser una empresa exitosa

f) Personal Empleados:

Igual que en años anteriores, la empresa mantuvo sus colaboradores en un número mínimo. La empresa ha mantenido una relación de sano respeto y amistad con ellos. 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 una política social progresista, han dado retribuciones en empeño y lealtad.



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

PLANES Y METAS PARA 2013:

Necesariamente la empresa procurará progresar con un incremento de ventas mediante implementación de medidas comerciales como son:

- Retomar la venta de tractores
- Implementar actividad colateral que atiende a la necesidad de generar bienestar
- Manteniendo relaciones estables, gentiles, de absoluta corrección y de responsabilidad hacia los colaboradores y el poder político.

RECOMENDACIONES:

La presidencia ejecutiva recomienda a los socios mantener la confianza en la empresa, no repartir las utilidades generadas y trabajar en bien de una ASISA renovada y exitosa.

A más de presentar los balances anuales y el presente informe, quedo disponible para dar mayor información 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 SA