



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

INFORME DE PRESIDENTE EJECUTIVO AL EJERCICIO CONTABLE 2010 ASISA S.A.

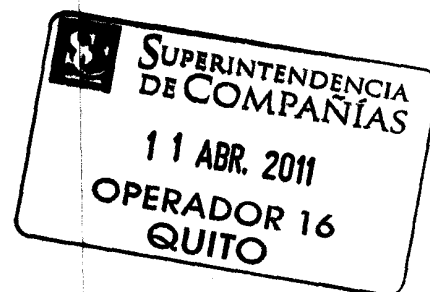
Señores Accionistas de la empresa ASISA S.A.

De mis consideraciones:

Con la presente me es grato presentar el informe de PRESIDENTE EJECUTIVO, correspondiente al año contable 2010.

El informe se divide en los siguientes capítulos:

- ENTORNOS ECONOMICOS – POLITICOS 2010 -2011
- ANALISIS DE LA REALIDAD DE LA EMPRESA ASISA S.A.:
- PLANES PARA 2011:
- RECOMENDACIONES:



ENTORNOS ECONÓMICOS – POLÍTICOS 2010 - 2011:

El año 2010 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. Sacando comparativas con los países vecinos vemos diferencias abismales, cuando Ecuador recibió apenas US\$ 300 millones, mientras que en Perú ingresaron US\$ 6.900 millones y que Colombia, - con todos sus problemas de guerrilla, - recibió US\$ 8.700 millones; ni se diga de Brasil que obtuvo US\$ 30.200 millones, o Chile que se beneficio de 16.300 millones. Son muestras inequívocas de que el Ecuador está fuera de una línea coherente hacia un desarrollo sostenido. Los pocos convenios comerciales se hacen con países alineados con la misma política y que en su mayoría sufran de igual modo estragos económicos, no siendo por tanto reemplazos equivalentes a mercados tradicionales que se están perdiendo por falta de acuerdos.

Mientras tanto la balanza de pagos se deterioró ante una importación desenfrenada de artículos de lujo como son automotores, etc y que tuvieron un nuevo año record de



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

ventas. El comportamiento de la población indica desconfianza hacia la tenencia de dinero de contado y por tanto el comercio de suntuarios esta en boga. La crisis laboral condujo a un aumento grave de delincuencia, ante la cual una vida humana parecería no valer nada. Queremos creer que el gobierno tiene buenas intenciones, pero vemos que lamentablemente su política de constante confrontación impide que la patria realmente sea de todos.

Al año 2011 vemos con cierto optimismo ante la nueva ley de producción y las varias excursiones de delegaciones oficiales hacia el exterior, donde se llamó la atención de inversionistas que buscan un trato preferencial. La actividad minera entra en una etapa de proyección real, gracias a una ley minera que se considera progresista y que fue aceptada por lo pronto por medianas empresas

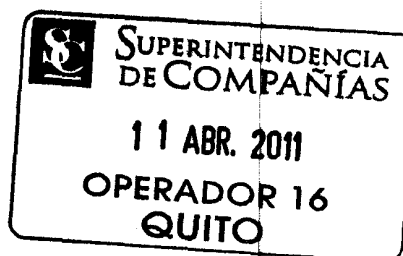
extranjeras. Queda la esperanza de que los "Grandes" siguen estos pasos y conviertan al Ecuador nuevamente en país minero a gran escala. Un proyecto petrolero de Petroamazonas vendría a ser otro impulso con una inversión considerable y activadora de la economía local.

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 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 y contentamos mayormente con un segmento de clientes solventes que tienen acceso a fondos propios o créditos de la banca tradicional. Lamentablemente este tipo de clientes es la minoría. La política del BNF de marginar solicitudes de créditos para tractores de otras marcas que no sean el producto chino importado por el mismo banco, no ayudaron a mejorar esta perspectiva. Al margen de todo esto se dieron efectos negativos a raíz de la migración de un modelo de tractores de la marca representada a otro de mayor tecnología. El fabricante se vio en dificultad para atender la gran cantidad de pedidos que le llegaron de todo el mundo y prefirió atender a





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

los clientes de países desarrollados que le pagaron un precio más alto del que los países en desarrollo eran capaces de afrontar. Felizmente se puede asumir que este problema se habría solucionado entre tanto y es de pensar que el año 2011 se activará en este rubro.

Sector Construcción:

El sector construcción en general no ha tenido una mala época de producción, pero la sobreestimación de compras durante el año 2009 trajo una contracción grave para la venta de equipos en el año 2010. De modo que la única representación de ASISA SA en este rubro prácticamente no tuvo movimiento.

b) Análisis de volumen de ventas:

En el año 2009 el valor total en ventas fue de US\$ 1'318.707,27, mientras que 2010 nos trajo un decremento para cerrar el año en US\$ 302.720,30

c) Análisis de rentabilidad:

La reducción en el volumen de ventas alcanzadas, frente a un gasto inevitable para el mantenimiento de la empresa, trajo una pérdida de US\$ 24.007,28 que contrasta con la utilidad de US\$ 26.031,20 del año 2009.

d) Análisis de políticas comerciales:

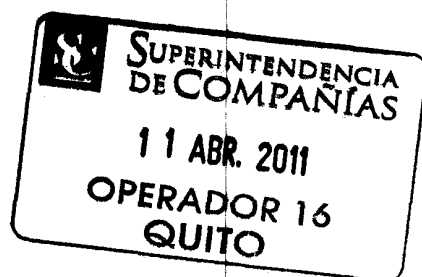
La empresa necesariamente debe repensar su destino. Esto es retomar activamente a representaciones, o cerrar su actividad. Se pretende activarla por lo pronto en base a la importación de tractores, junto a la oportuna venta por importación directa para clientes de maquinaria del sector construcción.

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. No obstante y debido al decremento en las ventas, el patrimonio de la empresa se disminuyó, superando de momento el capital social en un factor de aprox. 8:1, contra una relación de 14:1 en el año 2009.

f) Personal Empleados:

Igual que en años anteriores, la empresa mantuvo sus colaboradores en un número mínimo.





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

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.

PLANES Y METAS PARA 2011:

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

- Retomar la venta de tractores
- Reforzar el equipo de vendedores para cubrir zonas
- 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 y sostenerla por al menos un año más, hasta ver cuál es el camino más adecuado hacia un futuro provechoso.

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 Morgenthau

Presidente Ejecutivo y Representante legal ASISA SA

706387931

