

CONTINENTAL CORPORATION "CONTICORPORAT" S.A.

INFORME DE GERENCIA

PERIODO: ENERO 01 A DICIEMBRE 31 DEL 2010

Señores Accionistas de CONTINENTAL CORPORATION S.A.
Presente.-

De mis consideraciones:

Como Presidente Ejecutivo de Continental Corporation S.A., me cumple presentar a ustedes el Informe de Administración, correspondiente al período económico 2010, dando cumplimiento a lo establecido en los Estatutos de la Empresa y de las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, al tenor de los siguientes aspectos que son de relevancia.

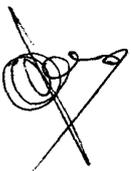
ADMINISTRACIÓN:

Los aspectos más importantes que se deben considerar son los siguientes:

1.-La actividad general de la empresa no alcanza el dinamismo deseado, considerándose entre algunos factores, la situación económica general, afectada por una ralentización de la economía mundial. El clima de desconfianza empresarial, que se acentúa cada vez más en nuestro país, provocado por varias causas, entre las principales ahora, por el interminable manipuleo legal al que seguimos sometidos, que continua provocando vacíos e incertidumbre, que es la principal enemiga de la planificación, lo que no permite a las empresas proyectarse y tomar decisiones ni a mediano peor aún a largo plazo, esto evidentemente limita la demanda de nuestros sistemas.

De esta manera el empresario no tiene ningún incentivo para seguir invirtiendo, viéndose obligado a aplicar sus recursos para lo estrictamente necesario. Si bien nuestros Sistemas de Ahorro y Eficiencia de Energía, ofrecen un respiro al empresario, por la optimización de recursos que generan, se necesita invertir para la implementación inicial.

El valor de los sistemas tienen su costo y a pesar de su excelente rendimiento financiero, altos ROI, y reducidos tiempos de recuperación de la inversión, PAYBACK, que son altamente atractivos incluso para economías de países industrializados, requieren, sin embargo del empresario, contar con recursos para poder beneficiarse. Adicionalmente en ciertos casos también se observa una falta de visión y de poca importancia hacia los temas de eficiencia, ahorro y optimización de recursos, que paradójicamente son la búsqueda permanente de la gestión empresarial, peor aún al hablar de beneficios ambientales y temas de responsabilidad social corporativa, aspectos en los cuales el



entorno ecuatoriano en general, vive apenas un tibio despertar, con honrosas excepciones.

Entre estos aspectos es menester tomar en cuenta además que el coste de la energía eléctrica en nuestro país no refleja la realidad y está subvencionada. Las condiciones del sector eléctrico ecuatoriano en general no son precisamente las más deseadas, continúa existiendo un alto porcentaje de pérdidas y la implementación de proyectos de generación hidroeléctrica requieren de ingentes inversiones, que se pueden recuperar a muy largo plazo, siempre que no existan distorsiones en el mercado y las condiciones de seguridad jurídica, a mas del presente entorno político-económico vigente en el país, no son las necesarias para captar la inversión extranjera.

2.-Tomado en cuenta las condiciones antes señaladas, se tomó la decisión de buscar la apertura de mercados extranjeros, en los que las condiciones de clima de negocios y seguridad jurídica, en general, se presentan más optimas y el coste de energía eléctrica es real, como en el caso de Colombia, donde el coste de energía prácticamente es el doble de lo que cuesta en nuestro país, hablando del mercado industrial que es nuestro target natural.

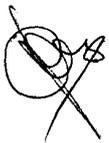
Esta resultó ser una tarea muy demandante y bastante difícil, que ha requerido de fuertes inversiones en estudios, planificación, promoción y búsqueda de empresas interesadas y su posterior calificación. Esto ha requerido asumir el coste de viajes, gastos de movilización, transporte, estadía y logística en general, para posteriormente dar inicio a la etapa de capacitación, pruebas y soporte.

Para todo esto se partió del diseño, de la manera como se realizaría la operación, considerando todos los aspectos relacionados, dando especial énfasis al tema jurídico y concepción legal de la relación y evidentemente al proceso mismo y sus fases.

La iniciación de las primeras actividades y esfuerzos de ventas en el vecino país se prevé para mediados del año 2011, de acuerdo al cronograma establecido.

3.- Hemos continuado el proceso de presentaciones y demostraciones de los sistemas a las empresas nacionales, dando prioridad a las de alta demanda de consumo eléctrico, para la consecución de nuestros esfuerzos de ventas. Al momento empresas de muy alto prestigio cuentan ya entre nuestros clientes, notándose cada vez más que estamos cimentando y sensibilizando la necesidad de bajar costes de producción y mejorar la productividad de las empresas, cambiando gasto por inversión, por lo que apertura de los clientes es más notoria, evidenciando el proceso de learning-curve.

4.- Para promocionar y dar a conocer más sobre nuestra actividad, los servicios y beneficios que nuestros sistemas proveen, realizamos una importante publicación de los resultados obtenidos en reconocidas empresas nacionales, de las cartas de referencia que estos importantes clientes nos emitieron y que evidencian los extraordinarios resultados que obtuvieron luego de la aplicación de nuestros sistemas. La publicación se realizó a nivel nacional en los principales diarios del país. Más que conseguir ventas la idea central ha sido posicionar la empresa y la propuesta de valor ofertada, sin embargo se han recibido solicitudes y requerimientos para conocer más sobre nuestros productos y servicios.



RESULTADOS Y VENTAS:

Realizando ingentes esfuerzos, seguimos manteniendo una estructura de organización lineal y muy liviana, opuesta a las estructuras verticales y piramidales de la administración convencional. En igual forma también estamos manteniendo su sistema de outsourcing de servicios profesionales externos, como retos que plantea la administración en épocas de crisis, es grato manifestar que los resultados son halagadores y la situación general financiera de la empresa es sólida. En los balances adjuntos se demuestra claramente la posición financiera de la empresa, por lo que no abundo en más detalles al respecto.

ASPECTOS GENERALES:

Se ha satisfecho y cumplido con todas las obligaciones tributarias, bancarias, así como con proveedores y en general con los pagos normales del giro del negocio, manejando con austeridad los recursos, buscado su aplicación redituable en todo momento. En igual forma, las relaciones laborales son del todo cordiales, no existiendo ninguna controversia presentada.

No se ha dejado de lado aspectos de capacitación continua en general de todo el personal. Personalmente, me es grato informar que he iniciado una programa de Maestría en Administración de Empresas, en la especialidad de Dirección General que abarca el programa completo con especialidades en finanzas, talento humano, dirección y marketing con la universidad San Pablo CEU, Madrid España, con la intención de contar con mayores y mejores herramientas que nos peritan enfrentar los retos que estamos asumiendo y los que están por venir.

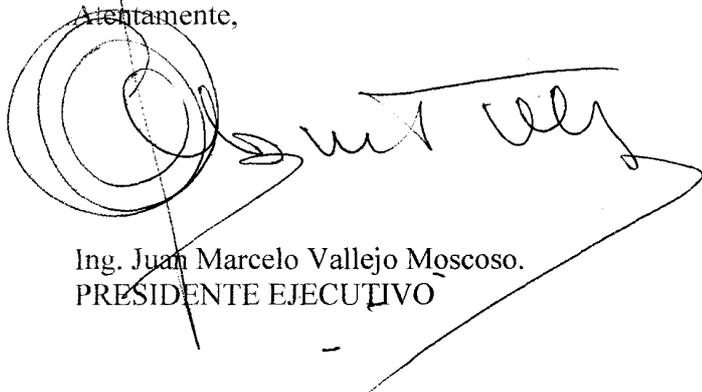
Consideramos que las acciones que se han implementado, sobre todo en las referentes a la búsqueda y desarrollo de nuevos mercados, puede tener un impacto interesante a mediano plazo, por lo cual las expectativas son alentadoras.

Debo además agradecer la colaboración de todo el personal por el cumplimiento a cabalidad de las metas trazadas, lo que es muy alentador y puedo manifestar que la empresa está en marcha y seguimos con excelentes expectativas de crecimiento.

Pongo pues, a consideración el presente informe a la Junta General para su aprobación.

De ustedes.

Atentamente,



Ing. Juan Marcelo Vallejo Moscoso.
PRESIDENTE EJECUTIVO