

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE  
LA EMPRESA CONDUIT DEL ECUADOR S.A.**

**PERIODO 2010**

**Impacto en la Empresa**

El precio de nuestra materia prima se mantuvo con subidas constantes durante el ejercicio económico 2010.

Los impactos de la inflación (3,33 %) encarecieron los gastos operacionales, que si pudieron ser controlados, implementado mejoras en los procesos.

Existe una preocupación generalizada en el sector por la incursión a nuestro mercado de productos chinos que pueden causar muchos problemas por tema de precios.

**Desempeño del Negocio**

La empresa obtuvo resultados buenos en relación con la rentabilidad del 2009, lo anterior porque el mercado en precios y costos estuvo más estable y se promovió un servicio con bastante valor agregado.

**Cumplimiento de Objetivos y Resultados Financieros**

Ventas en dólares fueron 18% superiores a las del año 2009.

La utilidad neta después de Impuestos fue de US\$ 1'433.126,06

**Otros resultados**

Se logró mayor compromiso del personal con la empresa.

Se está ganando mayor participación de mercado en la costa.

Se ha cumplido a cabalidad la propiedad intelectual. Todo el software de la empresa con encuentra debidamente legalizada.

Las ventas no son dependientes de pocos clientes.

La empresa tiene registradas varias marcas propias.

Se cumplió con los planes de capacitación del personal.

Se recibió el Reconocimiento Empresarial a las Mejores Prácticas en inserción socio-laboral de personas con discapacidad, por parte de la Fundación General Ecuatoriana.

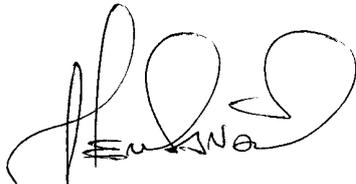


La empresa colaboró económicamente y con Recursos Humanos en el proyecto “Un Techo para mí País”.

**Objetivos para el año 2011.**

Además de lograr los objetivos económicos que se indican en el presupuesto y como medio para lograr dichos resultados se tienen los siguientes objetivos específicos:

1. Mantener la certificación 9001 2000 y mejorar su efectividad.
2. Mantener certificación de productos UL-CIDET
3. Utilizar el total de la capacidad instalada de la planta.
4. Mayor cobertura.
5. Comprar maquinaria para optimizar procesos.
6. Mejoramiento del servicio en general del negocio, por medio de:
  - Optimización de procesos productivos.
  - Aplicación de plan de capacitación anual del personal
  - Incrementar ventas de productos y/o servicios alternativos.



Henry Yandún

**Henry Yandún /Marzo del 2011**

