

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

PERIODO 2011

Impacto en la Empresa

Los estados financieros de la Compañía CONDUIT DEL ECUADOR S.A., han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board - IASB) y sus interpretaciones, en sus últimas versiones disponibles en español al 31 de diciembre de 2011, fecha de cierre de los estados financieros, conforme la instrucción general impartida por la Superintendencia de Compañías a través de su página web.

La preparación de estados financieros de acuerdo con las NIIF involucra la elaboración de estimaciones contables críticas que inciden en la valuación de determinados activos y pasivos y en la determinación de los resultados, así como en la revelación de activos y pasivos contingentes.

El Ingreso principalmente corresponde a la venta de tubería de acero. Otros ingresos se obtienen por servicios de maquila. El ingreso en las ventas es medido con referencia al valor razonable de la contraparte recibida o por recibir por la Compañía, excluyendo descuentos e impuestos.

El ingreso es reconocido cuando el monto puede ser medido confiablemente, el cobro es probable y los costos incurridos o por incurrirse pueden ser medidos confiablemente y, adicionalmente, cuando se cumplan criterios para cada una de las diferentes actividades de la Compañía, como en el caso de las ventas de bienes, al entregar el producto y en los servicios a la recepción del trabajo por parte del cliente.

Entorno Económico

La industria manufacturera en su conjunto creció en 6.21% en el 2011.

La Compañía se vió afectada por el incremento en el impuesto a la salida de divisas, la consecuencia resta de liquidez y rentabilidad a las empresa.

El precio de nuestra materia prima se rige por el precio internacional, el mismo reflejó incrementos constantes durante el ejercicio económico 2011.

Los impactos de la inflación (5,41 %) 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 mejores resultados en relación con la rentabilidad del 2010, 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 25% superiores a las del año 2010.

La utilidad neta después de Impuestos fue de US\$ 1'421 MIL

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.

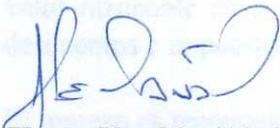
La empresa colaboró económicamente y con Recursos Humanos en el proyecto "Un Techo para mí País".

Objetivos para el año 2012.

Se espera que en el 2012 haya una desaceleración pero seguirá siendo un buen año, considerando sobretodo el hecho de que la economía mundial está con alto riesgo.

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 /Abril del 2012