

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

**PERIODO 2013**

**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 2013, 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 3,7% en el 2013, sector de la construcción 5,6%.

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, por la acumulación de crédito tributario que no será compensado en su totalidad con el impuesto a la renta.

El precio de nuestra materia prima se rige por el precio internacional, el mismo reflejó decrementos durante el ejercicio económico 2013.

Los impactos de la inflación (2,70%) encarecieron los gastos operacionales, que si pudieron ser controlados, implementado mejoras en los procesos.

### **Desempeño del Negocio**

La empresa obtuvo un 17% de incremento en los resultados en relación con la rentabilidad del 2012, lo anterior porque se incrementó el volumen de ventas, sin embargo el precio de venta no fue a la par del costo. Además se promovió venta de productos con mayor rentabilidad.

### **Cumplimiento de Objetivos y Resultados Financieros**

Ventas en dólares fueron 17% superiores a las del año 2012.

La utilidad neta después de Impuestos fue de US\$ 1'718 MIL.

### **Otros resultados**

Se logró mayor compromiso del personal con la empresa.

Se está ganando mayor participación de mercado a nivel nacional.

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

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.

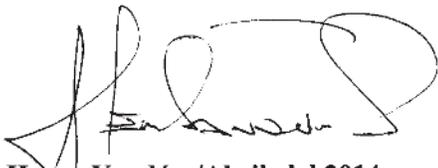
La empresa colaboró económicamente y con Recursos Humanos en el proyecto "Un Techo para mí País".

### **Objetivos para el año 2014**

Se espera que en el 2014 seguirá siendo un buen año, considerando la expectativa de crecimiento a nivel de la economía mundial.

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 2008 y mejorar su efectividad.
2. Mantener certificación de productos UL-CIDET
3. Mantener y certificar de los productos faltantes la certificación INEN
4. Utilizar el total de la capacidad instalada de la planta.
5. Mayor cobertura.
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 2014**