

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

**PERIODO 2017**

**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 2017, 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 y arriendo de activos de inversión. 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 economía ecuatoriana para el año 2017 presenta un leve crecimiento positivo del 1.5% de acuerdo a estimaciones de Banco Central, sin embargo existe una afectación importante que se ve reflejado en el indicador de la construcción -10%.

La Compañía se ve afectada por el impuesto a la salida de divisas, la consecuencia resta de liquidez y rentabilidad a la 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 incrementos durante el ejercicio económico 2017.

Los impactos de la inflación -0,2% ayudaron en la optimización de gastos operacionales, además de las mejoras en los procesos.

### **Desempeño del Negocio**

La empresa en volumen vendió similar al año 2016, sin embargo, en dólares se refleja un incremento y esto responde a la subida en el precio de venta, y además a un incremento en las ventas al exterior.

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

Ventas en dólares fue 21% inferior a las ventas del año 2016

Generó utilidad neta 1'2 MM después de Impuestos.

### **Otros resultados**

Se logró mayor compromiso del personal con la empresa.

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.

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

## **Objetivos para el año 2018**

Conduit proyecta un incremento en sus ventas, de acuerdo a la expectativa en el crecimiento a nivel del sector de la construcción y las expectativas de crecimiento en el mercado del exterior.

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 2015 y mejorar su efectividad.
2. Mantener la certificación OHSAS 18001:2007
3. Mantener certificación de productos UL-CIDET
4. Mantener y certificar de los productos faltantes la certificación INEN
5. Utilizar el total de la capacidad instalada de la planta.
6. Mayor cobertura.
7. 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 2018