

Quito, 31 de Marzo del 2011

Señores

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Presente.-

CC: Junta General de Accionistas

S.M.D. SISTEMAS MODULARES DUCON S.A.

Presente.-

De mis consideraciones:

En mi calidad de Gerente y Representante Legal me permito poner a su consideración el informe de Gerencia del año 2010. La compañía en el 2010 experimentó un notable incremento en ventas que se encuentra reflejado en el balance general adjunto, que nos llevó a sobrepasar el medio millón de dólares en facturación neta, aun así existieron ventas que no pudieron ser facturadas en el período y que fueron producidas, despachadas y entregadas en el mismo. Esto nos llevó a que tengamos en nuestro balance un monto porcentual con respecto a ventas bastante elevado en adquisiciones de materia prima, otros costos y los gastos, a pesar de todo esto conseguimos generar una significativa utilidad que pudo ser mejor si las eventualidades antes señaladas no se hubieran dado.

El incremento en ventas desde mi criterio obedece a la ampliación de la oferta de productos a las áreas de acabados para la construcción y madera natural lacada, las mismas que estimamos seguirán aportándonos importantes ingresos en el año 2011. Desde éste punto de vista considero que la ampliación de la oferta de productos y una apropiada gestión de ventas son la clave para el crecimiento de la compañía.

Los indicadores financieros para éste año 2010, han mejorado con respecto al período pasado, sobretodo en lo que respecta a los indicadores de apalancamiento ya que gran parte de la deuda con accionistas pasó a ser aportes para futuras capitalizaciones.

En cuanto a los indicadores de rentabilidad se observa una mejora que se debe a la mayor facturación y a una mejor política de compras de materia prima.

A pesar de esto las cuentas por cobrar continúan siendo grandes y su rotación mucho más extensa que la de cuentas por pagar lo cual nos está generando estados de relativa iliquidez durante varias veces en el año. Recomiendo mejorar la gestión de cobranza e incrementar las ventas de contado o con grandes adelantos, que puedan generar una mejoría en el flujo de efectivo, y soportar de ésta manera las iliquideces que nos genera nuestro principal cliente el Estado.

Con un crecimiento en ventas de alrededor del 80% con respecto al 2009 me permito vaticinar que el 2011 será un gran año para nuestra compañía, quizás no lleguemos a un crecimiento tan elevado pero aún así estoy seguro que se cumplirá. El desempeño de nuestra compañía me deja muy satisfecho y me alienta a seguir adelante.

Atentamente,

Arg. Vicente Fernando Mera Caicedo

GERENTE Y REPRESENTANTE LEGAL DE S.M.D. SISTEMAS MODULARES DUCON S.A.

