

Quito, 25 de Abril de 2007

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS SOCIOS
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2006

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar el informe de las actividades de la compañía por el ejercicio 2006.

Las ventas de Provelan Cía. Ltda. se incrementaron en el año 2006 si comparamos con el nivel de ventas alcanzado en el año 2005.

El incremento fue de un 62%.

Este importante crecimiento de ventas se logró a través de una gestión comercial intensa desarrollada en nuestras oficinas de Quito y Guayaquil, la misma que nos permitió aumentar nuestras ventas a algunos clientes que ya habían sido incorporados a nuestra cartera de clientes en el año 2005.

Adicionalmente, durante el año 2006 se incrementó el número de clientes de la empresa. En el año 2005 contábamos con 75 clientes, mientras que el año 2006 terminamos con una cartera de clientes de 79. El incremento en el número de clientes fue del 5%.

Otro factor que influyó en el incremento de ventas en el período mencionado fue el aumento de nuestra oferta de productos.

Sin embargo, el margen bruto en el año 2006 disminuyó en comparación al margen obtenido en el año 2005. El margen bruto del año 2006 fue menor en 3,47 puntos porcentuales.

Esta disminución en el margen bruto fue consecuencia de los siguientes factores:

- La empresa se vio obligada a disminuir los precios de los productos debido a la alta competencia y a la necesidad de ofrecer mejores precios para aumentar el volumen de facturación.
- Nuestro principal proveedor de masterbatch para la Industria de Plástico subió sus precios algunas veces durante el año 2006 y para Provelan no fue posible realizar aumentos de precios a sus clientes en la misma proporción.

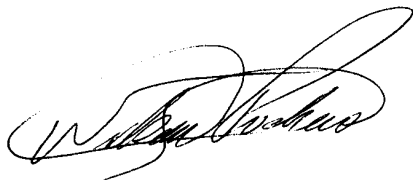
En cuanto a la recuperación de cartera, el índice de rotación al cierre del ejercicio económico fue de 67 días de ventas. Este índice nos indica que la recuperación de cartera mejoró considerablemente si comparamos con el año 2005, en que éste mismo

índice fue de 101 días. De todas maneras hay que considerar que las condiciones de venta son de 30 días.

Por otra parte, el aumento en las ventas en el año 2006 nos obligó a mantener mayores niveles de inventarios. Sin embargo, nuestro nivel de endeudamiento con proveedores a corto plazo no aumentó.

Finalmente, los resultados del año 2006 fueron positivos y la situación patrimonial de Provelan se fortaleció de manera importante en comparación a los años anteriores, tal como se evidencia en los estados financieros correspondientes.

Atentamente,



Carlos Wilson Pacheco J.
Gerente