

Quito, 25 de Abril de 2008

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS SOCIOS
PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2007

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar el informe de las actividades de la compañía por el ejercicio 2007.

Las ventas de Provelan Cía. Ltda. se incrementaron en el año 2007 si comparamos con el nivel de ventas alcanzado en el año 2006.

El incremento fue de un 37%.

Este crecimiento de ventas se logró a través de una eficiente gestión comercial desarrollada en nuestras oficinas de Quito y Guayaquil, la misma que nos permitió aumentar el monto de ventas por cliente, si comparamos con el ejercicio precedente 2006.

Adicionalmente, durante el año 2007 se incrementó el número de clientes de la empresa. En el año 2006 contábamos con alrededor de 79, mientras que el año 2007 terminamos con una cartera aproximada de 100. El incremento en el número de clientes fue del 26%.

Otro factor que influyó en el incremento de ventas en el período mencionado fue una mejor planificación de nuestros inventarios, optimizando los puntos de pedido de importaciones y basándonos en una proyección de ventas mayor que en el 2006. De esta manera fue posible mantener un stock suficiente de productos durante todo el año, casi eliminando desabastecimientos, con lo cual se pudo satisfacer los pedidos de nuestros clientes sin contratiempos.

Sin embargo, el margen bruto en el año 2007 disminuyó en comparación al margen obtenido en el año 2006. Es importante considerar que esta tendencia se mantiene desde el año 2005.

La 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 varias veces durante el año 2007 y para Provelan no fue posible realizar aumentos de precios a sus clientes en la misma proporción. Estos aumentos se debieron al incremento internacional de los costos de las materias primas derivadas del petróleo y productos químicos en general.

En cuanto a la recuperación de cartera, el índice de rotación al cierre del ejercicio económico fue de 77 días de ventas. Este índice nos indica que la recuperación de cartera empeoró, si comparamos con el año 2006 en que éste mismo índice fue de 67 días.

Por otra parte, el aumento en las ventas en el año 2007 generó un aumento de inventarios y cuentas por cobrar, respecto al año anterior. Los incrementos fueron de 45% y 56% respectivamente. Sin embargo, nuestro índice de endeudamiento mejoró en 11 puntos porcentuales respecto al año anterior. Esto se debe a la disminución del nivel de endeudamiento con proveedores internacionales.

Al cierre del ejercicio 2007, nuestro patrimonio aumentó en 19 veces respecto al 31 de Diciembre de 2006. Adicionalmente, no mantenemos endeudamiento con instituciones financieras.

Finalmente, se concluye que los resultados del año 2007 fueron positivos en comparación a los años anteriores, tal como se evidencia en los estados financieros correspondientes.

Atentamente,



Carlos Wilson Pacheco J.
Gerente