

**INFORME DEL GERENTE DE FUPEL CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS SOBRE LA MARCHA DE LA COMPAÑIA DURANTE EL
EJERCICIO ECONOMICO 2006**

En cumplimiento a la normas vigentes, me permito presentar a los señores accionistas el informe de labores correspondiente al ejercicio económico con cierre al 31 de Diciembre de 2006.

ENTORNO ECONOMICO

Durante el año el precio del petróleo se mantuvo en niveles altos en beneficio del país por sus ingresos a la caja fiscal, de igual forma las remesas de los inmigrantes han contribuido en la economía. Lamentablemente estas circunstancias favorables para el país, contribuyeron para el debilitamiento de la voluntad gubernamental de mantener la austeridad fiscal, que se refleja en el aumento significativo del Presupuesto General del Estado para este año.

Las elecciones de las principales dignidades han incidido en el desenvolvimiento económico por la incertidumbre que los candidatos y sus postulados han transmitido a nivel interno y externo.

Según datos del Banco Central la economía del país tuvo un crecimiento del 3.4%, la inflación concluyó con un nivel de 2.87 % al finalizar el año.

Las perspectivas para el 2007 están marcadas por la incertidumbre política y el manejo fiscal que desarrollará el nuevo gobierno, se han expresado criterios estatistas y un reforzamiento de la inversión social particularmente hacia el área de salud y educación a pesar de no contar con nuevos ingresos que permitan el desarrollo a largo plazo.

ANALISIS DE OPERACIÓN

Las ventas netas en el año 2006 alcanzaron la suma de USD\$ 7,587.757.34 lo que representa un decrecimiento del 4.30% frente al año 2005.

El costo de ventas alcanzó USD\$ 6,566.853,13 y los gastos de ventas y administración, ascienden a USD\$ 774.357,76 lo que nos ha permitido marginar una utilidad operacional de USD\$ 246.546.45 que equivale al 3.25% del valor de las ventas y los gastos operativos constituyen el 10.20% sobre las ventas netas.

Se ha reducido el porcentaje de la utilidad operacional con relación al año anterior como resultado de las fuertes alzas registradas en los precios de las materias primas durante todo el ejercicio fiscal, sin que hayamos podido trasladar en su magnitud estos incrementos de costo a los precios de venta.

CONCEPTO	31-dic-05	31-dic-06	% VARIACION
Ventas	7.928.873,32	7.587.757,34	-4,30%
Costo de ventas	6.938.317,63	6.566.853,13	-5,35%
Utilidad bruta en ventas	990.555,69	1.020.904,21	3,06%
Gastos ventas / administración	798.525,84	774.357,76	-3,03%
Utilidad operacional	192.029,85	246.546,45	28,39%

ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

El total de los activos en el año 2006 asciende a USD\$ 5,826.240.83 de los cuales USD\$ 2,253.111.22 corresponden al rubro clientes, los inventarios alcanzan la cifra de USD\$ 1,757.031.15 y los activos fijos a USD\$ 1,524.439.90.

Los Pasivos Corrientes se elevan a la suma de USD\$ 3,689.037.75 y el total de los Pasivos a Largo Plazo USD\$ 646.815.97

El resultado del ejercicio arroja una utilidad de la operación de USD\$ 246.546.45. La utilidad neta del ejercicio alcanza a USD\$ 106,106.45 que representa el 1.39 % sobre el valor de las ventas netas.

ADMINISTRACION Y VENTAS

Durante el año 2006 contamos con igual número de vendedores al año anterior y contamos con agentes distribuidores, Plastisol, Globalplast, Quimelia, Fastplast, Sunchodesa y Aseflex para lograr una mejor cobertura.

Cabe mencionar que por la situación del país, una economía contraída con un mercado restringido cada día más, la política y las elecciones con su alta cuota de incertidumbre han complicado la comercialización que se ha vuelto muy competida y difícil, pero sobretodo la recuperación de cartera se ha constituido en una tarea compleja y permanente.

En el 2006 el precio del petróleo a nivel internacional ha alcanzado los precios históricamente más altos, con su incidencia directa en el costo de las materias primas. Incrementos que no han podido ser trasladados a los precios de venta por la situación del mercado.

Al finalizar el año en el último bimestre solicitamos la comprensión de nuestros clientes para incrementar los precios de venta, política que debe continuar durante el siguiente año. Esta situación nos obligó a trasladar aunque de manera paulatina el incremento de los precios de venta, política que no

siempre es aceptada por los clientes y conduce a un retroceso o postergación de las ventas.

Durante el año 2006 se reactivaron las actividades para la obtención de la certificación ISO 9001 2000, bajo el asesoramiento de la empresa Novatech procurado que las normas del Sistema de Gestión de Calidad se mantengan y los dueños de proceso continúen con sus actividades para lograr en los primeros meses del 2007 la anhelada certificación..

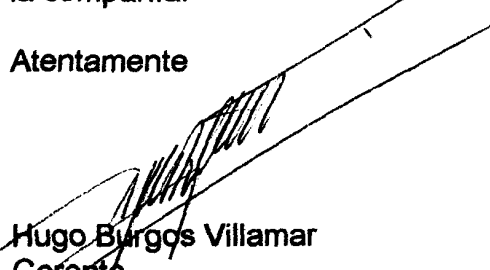
En el año 2007 debemos fortalecer nuestro sistema de gestión de calidad, velar por el cumplimiento de los objetivos, una mejor comunicación con nuestros clientes- mejorar los plazos de entrega – disminuir los desperdicios de material y finalmente mantener la conciencia de calidad a través de nuestro personal para obtener el Certificado de la Auditora Externa.

Continuaremos con la política de mejorar los precios de venta para obtener una mejor rentabilidad, cuidando constantemente mantener a nuestros clientes a través de un eficiente servicio y calidad de productos.

En la compañía velamos por el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor, particular atención damos a los documentos, artes, cyreles, trabajos terminados impresos de nuestros clientes y su respectiva conservación.

Para concluir, deseo expresar mi agradecimiento a los señores socios y en particular al señor Sameer Zaidan por el apoyo y guía permanentes, al personal administrativo y al de producción por la colaboración para la buena marcha de la compañía.

Atentamente



Hugo Burgos Villamar
Gerente

Quito, 20 de marzo de 2007