



**INFORME DEL GERENTE DE FUPEL CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE LA MARCHA DE LA COMPAÑIA DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO 2007**

En cumplimiento a las normas vigentes, me permito presentar a los señores accionistas el informe de labores correspondiente al ejercicio económico con cierre al 31 de Diciembre de 2007.

**ENTORNO ECONOMICO**

Durante el año el precio del petróleo se mantuvo en niveles históricamente los más 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.

El año anterior con el nuevo gobierno y su dedicación a los procesos electorales para la realización de la Asamblea Constituyente ha mantenido a la economía en incertidumbre lo que influyó en un crecimiento del PIB en apenas 2,65% y la inflación se ha incrementado a 3,22% para el año, según datos del Banco Central. La inversión extranjera el año pasado fue de USD 178 millones, la más baja desde el 2002.

Las perspectivas para el 2008 están marcadas por la incertidumbre debido a la injerencia de la política en todos los campos y particularmente en la economía. Las inquietudes sobre la nueva carta política y el manejo de la Asamblea a través de mandatos, algunos de ellos sin un análisis profundo de ninguna manera crean confianza para la inversión.

Modificaron mediante una ley de "equidad" los temas tributarios, el respectivo reglamento continua en estudio. A inicios de año se derogaron los aranceles para materias primas entre otros, pero nuevamente se los ha reincorporado a pesar que se permite un diferimiento. Se vislumbran cambios en el área laboral y seguridad social. Todas estas interrogantes mantienen en zozobra al sector empresarial.

**ANALISIS DE OPERACIÓN**

La Junta General de Accionistas resolvió en marzo 2007 vender la infraestructura de la denominada planta A, en abril se procedió a la venta de materia prima y parte del equipamiento, en el transcurso del año hasta diciembre se concluyó la facturación de la maquinaria y equipos. La razón principal radica en procurar especializarse en productos a base de polipropilenos y laminados en un proceso productivo netamente de convertidores.

Las ventas netas en el año 2007 alcanzaron la suma de USD\$ 6.607.692,20 lo que representa un decrecimiento del 13 % frente al año 2006.

El costo de ventas alcanzó USD\$ 6.175.201,59 y los gastos de ventas y administración, ascienden a USD\$ 712.732,16 lo que nos ha permitido marginar una utilidad operacional negativa de USD\$ -280.241,55. Los gastos operativos constituyen el 10.79 % sobre las ventas netas.

Se ha reducido 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-06	31-dic-07	% VARIACION
Ventas	7.587.757,34	6.607.692,20	-12,92%
Costo de ventas	6.566.853,13	6.175.201,59	-5,96%
Utilidad bruta en ventas	1.020.904,21	432.490,61	-57,64%
Gastos ventas / administración	774.357,76	712.732,16	-7,96%

#### ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

El total de los activos en el año 2007 asciende a USD\$ 4.311.144,45 de los cuales USD\$ 1.306.338,99 corresponden al rubro clientes, USD 1.226.001,84 a documentos y cuentas por cobrar, los inventarios alcanzan la cifra de USD\$ 609.315,93 y los activos fijos a USD\$ 799.575,13.

Los Pasivos Corrientes se sitúan en la suma de USD\$ 2.323.256,36 y el total de los Pasivos a Largo Plazo USD\$ 599.600,78.

El resultado del ejercicio arroja una utilidad antes de participación a trabajadores e impuesto a la renta de USD\$ 200.062,53 que representa el 3,03% sobre el valor de las ventas netas.

#### ADMINISTRACION Y VENTAS

Durante el año 2007 contamos con 12 vendedores y agentes distribuidores, Plastisol, Globalplast, Quimelia, Fastplast, Sunchodosa 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 competitiva y difícil, pero sobretodo la recuperación de cartera se ha constituido en una tarea compleja y permanente.

En el 2007 el precio del petróleo a nivel internacional ha alcanzado los precios históricamente más altos, llegando a la barrera de USD 100 por barril y con tendencia a la alza, esto incide directamente 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.

En agosto de 2007 logramos la certificación ISO 9001 2000 otorgado por ICONTEC, bajo el asesoramiento de la empresa Novatech. Es nuestra voluntad mantener y mejorar bajo las normas del Sistema de Gestión de Calidad para mantener este logro que constituye una carta de presentación ante nuestros clientes.

En noviembre de 2007 se logró consolidar un negocio con la República de Cuba por intermedio de la empresa Cargo Lines de Francia, lo que abre perspectivas de exportar productos laminados a un mercado muy competitivo pero con volúmenes atractivos que permitan optimizar la producción, la primera entrega de veinte toneladas se realizó en el mes de enero del presente año

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 vemos por el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor, particular atención damos a los documentos, artes, cyrales, 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 2008