

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LOS ACCIONISTAS

AFILIACION/UNIDAD DIRECCIÓN : 0057 Grupo Andino

PERIODO : Dic 2006

42058

1. DESCRIPCIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA (opcional)

Country	Inflation		Exchange Rate Development			Annual Interest Rate NC	YTD GDP Develop.	Current Month Unemployment
	Last Month	YTD	Curr. Month (NC / EUR)	Current Month Dev.	YTD Dev.			
Ecuador	-0.03%	2.87%	1.32	2.00%	9.00%	8.77%	NA	9.94%
...								
...								
...								

El hecho político principal durante el último trimestre del 2006, era la elección de Rafael Correa de Alianza País (el 56 % de votos) como nuestro nuevo presidente de Ecuador. Él fue decidido para gobernar nuestro país durante los próximos 4 años, comenzando el 15 de enero. Correa viene de una tendencia política izquierda.

Podríamos ver algunos problemas políticos en los próximos meses, porque Rafael Correa quiere llamar un referéndum. El objetivo es establecer una nueva "Asamblea Constituyente" con poderes completos. La razón principal es aprobar algunos cambios de la Constitución Ecuatoriana. Pero, la mayoría del nuevo Congreso están de acuerdo. Ellos quieren tomar la responsabilidad de los cambios políticos.

Rafael Correa no quiere firmar el Acuerdo de Cambio Libre con EE.UU y también anunció que su gobierno declarará la moratoria de la deuda externa ecuatoriana.

El nuevo gobierno recibirá una economía creciente, el +4,5 % para 2006. Los sectores externos y fiscales tendrán superávit suplementario, el 2,5 % de GDP en el 2006. La tasa de inflación fue menos que la pronosticada, el 2,87 % contra el 3,4 %.

Descripción General por País

2. DESCRIPCIÓN COMERCIAL TOTAL

TNC	Current Month	YTD	FC 2005 prev. Month	FC 2005 curr. Month
Total NS 3rds	734	10,724	10,657	10,657
Total EBIT	-243	1,013	1,013	1,013
EBIT % of NS 3rds	-33.1%	9.4%	9.5%	9.5%

Diciembre fue un mes excelente, USD734.000 de ventas. Sobreparamos el año pasado y la cuota mensual.

Dos clientes desarrollaron sus órdenes más que nuestras expectativas, Farcomed (+51 %) y Supermaxi (48 %).

La temporada de Navidad fue excelente para NIVEA VISAGE (+51 %), Body (+21 %), For Men (+31 %) y Deo (+91 %). Algunos distribuidores se disminuyeron vs el año pasado pero esto podría ayudar a reducir el nivel de stock.

En términos de figuras acumuladas podemos destacar las excelentes tasas de crecimiento de NIVEA BATH (+335 %), Sun (+45 %), Deo (+25 %), For Men (+ 31 %), Hidrofugal (+59 %), Condones (+39 %) y Eucerin (+38 %).

Mensualmente dentro de Unidad de Dirección por países

Y comentarios sobre cambios de Pronóstico (Ventas / EBIT)

Información adicional (*opcional*):

Cambios organizativos (ej. nuevo encargado de ventas), Implementación del SAP

3. DESCRIPCIÓN DE MARCAS

Figuras del año Corriente

TNC	Current Month	YTD
TOTAL NS 3rds	734	10.725
NIVEA	510	6.558
N. Cremes	34	519
N. Body	104	1.364
N. Baby	26	319
N. Sun	36	572
N. VISAGE	152	1.897
N. VITAL	0	0
N. for Men	29	411
N. Lip Care	7	110
N. Beauté	0	0
N. Deodorant	103	1.063
N. Bath Care	19	302
N. Hair Care	0	0
N. Hair Care Styling	0	0
Haneplast/Elastoplast	143	2.237
Eucerin	88	1.303
Juvena / LaPrairie	0	0
8x4	0	0
Labello	0	0
Futuro	5	64
Florena	0	0
atrix	0	0
Hidrofugal	6	89
Duo/ Harmony	46	696
Other Brands	-64	-222

**Comentarios de desarrollo mensual
Dentro de Marcas por Unidad de Dirección**

(Si es necesario comentarios sobre el país a fin de explicar el desarrollo)

información *(opcional)*:

Publicidad y actividades promocionales, actividades principales de competidor,...

4. DESCRIPCIÓN DE CLIENTE

TNC	Channel	Current Month	YTD Sales
Farcomed	Drugs	187	2,871
Supermaxi	Food	191	1,408
Ecuaquimica	Distrib.	34	1,234
Quifatex	Distrib.	30	884
Rosado	Food	71	829
Difare	Distrib.	41	694
Others	Nac.	180	2,805
Total NS 3rds		734	10,725

Fybeca: el 15 de diciembre fue "el Día Vitalcard", un día promocional con descuentos especiales para consumidores, del 20 al 50 %. Basados en esto, teníamos una orden fuerte de Farcomed. Nivea Visage, Deo, For Men y Hansaplast tenían un buen desarrollo en Farcomed. Éxito de taquilla bueno para paquetes de promoción de Nivea Visage y For Men.

Supermaxi: En diciembre Supermaxi cambió sus políticas de exposiciones. Esto aumentó unidades en ventas. Es la razón por la que aumentó sus órdenes. La última orden de diciembre fue hecha para cubrir cuatro semanas de stock. NIVEA VISAGE desarrolló 110 %, Deo el 178 %, Body 79 %, Sun 292 % (la lista de nuevas presentaciones).

Ecuaquimica: El éxito de taquilla de diciembre fue bajo, -25 % vs el año pasado. Fue afectado por Leukoplast durante 2005. Las figuras acumuladas nos muestran una mejora del 3,3 % vs el año pasado. Cuando mencioné antes, el resultado bajo de diciembre podría ayudar a reducir el nivel de stocks.

Quifatex: El resultado de diciembre fue afectado por ventas bajas en Hansaplast (principalmente Yeso de Calor), NIVEA BODY, Creme y Visage. Esto fue un mes excelente para NIVEA SUN, Eucerin y Condones. En esto el éxito de taquilla fue el mismo vs el año pasado, pero el éxito de taquilla acumulado creció +56 %.

Difare: Difare disminuyó en diciembre (-4,7 %), esto creció el 7 % en su éxito de taquilla mensual y el 22 % en acumulado. Teníamos un desarrollo bueno de NIVEA Deo (+41 %), For Men (+36 %) y Eucerin (+33 %).

Importadora El Rosado: Diciembre no fue un mes bueno para El-Rosado basado en las ventas fuertes de noviembre. Pero NIVEA VISAGE desarrolló el 54 %, Deo el 153 %, Body el 11 %. Diciembre de 2005 fue también un mes excelente.

Por Unidad de Dirección

5. CAPITAL ACTIVO

WoC [TNC]		Inventories [TNC]		Trade Rec. 3rds [TNC]		Trade Cred. 3rds [TNC]	
YTD		YTD		YTD		YTD	
2,793		1,322		2,257		786	

El WOC se ha desarrollado favorablemente (-1.6 %) a pesar de nuestra tasa de crecimiento de ventas (+12.6 %).

El inventario aumentó más que las ventas. Fue afectado por avances. Esto aumentó más del doble vs el año pasado.

Las Cuentas por cobrar Comerciales tenían un buen desarrollo. Diciembre fue un mes de recogimiento bajo. Nuestro primer cliente, Farcomed, hizo un pago fuerte.

Seguimos haciendo esfuerzos para aumentar a nuestros
Acreedores Comerciales

**Comentarios de WoC
por Unidad de Dirección
(cuestiones importantes por país)**

6. DECLARACIÓN DE INGRESOS Y ESTADO DE CUENTAS

Short SOI	Año Pasado	Año Corriente	
TNC	Actual IV/2005	Actual IV/2006	Dev. vs. LY
Net Sales Total 3rds	9.526	10.725	12,6%
Net Sales Total BDF			
Net Sales	9.526	10.725	12,6%
CoM Standard	3.502	3.777	7,9%
Variances	-5	2	-132,6%
CoP (Merchandise)			
Write-down of Inventories	44	47	7,6%
Margin I	5.985	6.899	1,5 pp
Direct Costs of Selling	309	374	20,9%
Marketing Budget	2.468	2.906	17,8%
Margin II	3.208	3.619	12,8%
Distribution Royalties to BDF	266	484	82,1%
FC Distribution Logistics	125	111	-11,4%
FC Marketing & Sales	931	1.129	21,2%
Write-down -Trade Receivables	38	23	
Marketing, Selling & Logistics	4.136	5.026	21,5%
Research & Development Exp.			
Administration Expenses	746	753	1,0%
Other Operating Income	131	80	-38,6%
Other Operating Expenses	142	188	32,2%
Extraordinary Income			
Extraordinary Expenses			
EBIT	1.091	1.012	-2 pp
Financial Result	-64	-22	-66,1%
Profit before Tax	1.027	990	-1,5 pp
Taxes on Income	435	432	-0,6%
Profit after Tax	592	558	-1 pp

Ventas Netas: creció como lo planificamos.

Coste Directo de Venta: aumentado principalmente por cambios de lugar en etiquetas (fecha de caducidad, número de registro sanitario) de algunos productos importados de Europa.

Presupuesto de mercadotecnia: fue establecido conforme a la estrategia de hacer subir marcas como Nivea Visage, Deo, Body o Eucerin. Enfocamos la mejora en medios.

Derechos: aumentado basado en el nuevo precio (4.5 % vs 3 % en 2005).

Mercadotecnia de Coste Fijada y Ventas: pusimos en práctica en julio una nueva estructura de ventas basada en la distribución de canal.

Otros gastos de explotación: variación importante en tipo de cambio (euro/USD).

**Cada tres meses comentarios de Artículos SOI
por Unidad de Dirección
(cuestiones importantes por país)**

Comentarios de Estado de Cuentas

Otras Cuentas por cobrar: Fue afectado por un avance de dividendos a Colombia BDF.

Activo Inmovilizado: esto aumentó debido a la renovación de nuestras instalaciones.

Inventarios: esto aumentó más que las ventas. Fue afectado por avances. Esto aumentó más que doble vs el año pasado.

Obligaciones Financieras: tenía una reducción importante porque anulamos un préstamo con HH.

Otras Obligaciones: fueron aumentados debido a importaciones de Hada (PC de Nivea Bath Care).

Cuestiones principales además de Capital Activo
(Ej. Inversiones, activo inmovilizado, provisiones,...)



Oswaldo de la Torre
Representante Legal
Director de País
C.I. 1704445608