

**INFORME DE GERENCIA
(PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2006)**

VENTAS

Las ventas totales en el periodo de Enero a Diciembre del 2006 fueron por USD 420.779. Se presupuesto vender USD 481.415, (87 % de cumplimiento). Como podemos ver hay una diferencia de USD 60.636 debido a las siguientes causas:

- Robo de 1.000 cajas de CULT en aduanas.
- Producto CULT DIET dañado, se perdieron 2 meses de ventas.
- Entrada de fuerte competencia nacional producto V220

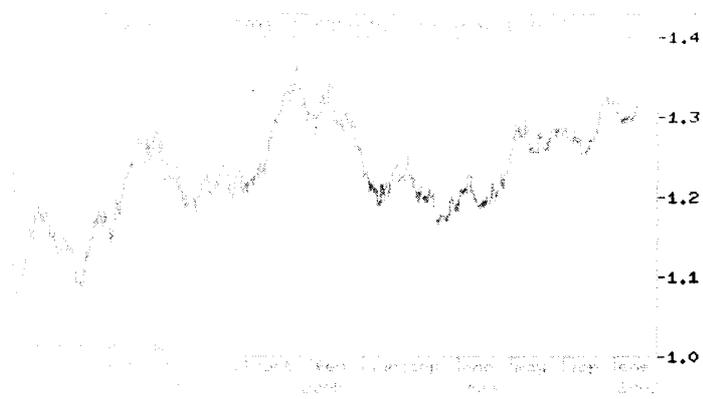
Sin embargo podemos ver en el siguiente cuadro comparativo que hubo un incremento en las ventas con respecto al año 2005 del 11.43 %.

2002	2003	2004	2005	2006
78.320	219.656	319.119	377.620	420.779
	180 %	45 %	18 %	11.43%

COSTO DE VENTAS

El costo de ventas del año 2006 fue del 54 % de las ventas, 2 % mas de lo presupuestado. Este aumento se lo atribuye al encarecimiento del precio del Euro como se puede ver en el cuadro siguiente, y también, debido a que las importaciones se las esta realizando como deposito comercial lo cual nos hace incurrir en nuevos gastos. Hay que mencionar que se negoció mejores tarifas con Panalpina así como también días de crédito lo que ayudo a que el costo no suba más. Así mismo es importante decir que en último año se negoció con el proveedor CULT para que no nos pongan términos ex Works, lo que también contrarresto otra subida más del costo del producto.

2002	2003	2004	2005	2006
35.508	102.560	166.270	184.400	228.670
45 %	47 %	52 %	49 %	54 %



UTILIDAD BRUTA

Como podemos ver en cuadro la utilidad bruta del año 2006 es casi igual a la del año 2005 a pesar de que las ventas fueron mayores. Esto se debe principalmente a las razones de aumento del costo de ventas mencionadas en el cuadro anterior.

2002	2003	2004	2005	2006
42.813	117.096	152.849	193.220	196.109

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos fueron por USD 122.252,72. USD 7.721,72 por encima de lo presupuestado. Los gastos mas importantes que se incrementaron son los siguientes:

- Contratación de mensajero y recepcionista en el último trimestre.
- Aumento en el valor del bodejage por el depósito Comercial.
- Aumento en el valor del seguro medico de los empleados.
- Honorarios de Pinto y Garcés por ingreso de información en migración de sistema contable.
- Suministros de oficina por etiquetado de producto

GASTOS DE MERCADEO

El gasto en marketing que se presupuestado para el año 2006 fue del 10% de las ventas presupuestadas, estamos hablando de USD 48.141. El gasto real de Marketing fue por USD 60.995, debiéndose haberse gastado USD 42.077 correspondiente al 10 % de las ventas reales. La diferencia de USD 18.921 gastados por encima de lo presupuestado fue estrictamente necesario ya que el año que paso tuvimos en bebidas energizantes nuevos competidores los cuales entraron con mucha fuerza y para poder evitar barreras de entrada que nos perjudiquen al corto y mediano plazo tuvimos que actuar de forma inmediata y ceder mas presupuesto a CULT para poder de esta forma seguir en la batalla.

GASTOS FINANCIEROS

Se pagaron los siguientes intereses por préstamos:

PROANDI	USD 6.451,67
GMAC	USD 1.216,63
TEOJAMA COMERCIAL	USD 2.756,00
PRODUBANCO	USD 551,23
PONTO PAGOS	USD 2.944,12

PROGLOBAL

El gasto de intereses de Teojama Comercial se lo va pagando mensualmente. Sin embargo para efectos contables se ingreso el valor total en el año 2006.

El capital de las deudas al 31 de Diciembre 2006 es el siguiente:

PROANDI	USD 63.711,96	Pago solo de intereses
GMAC	USD 0	Venta de Activo
TEOJAMA COMERCIAL	USD 15.980,04	Cap + Int mensual hasta 2-abr-2009
PRODUBANCO	USD 27.796,49	Cap + Int mensual hasta 01-Oct-2008

Se pago en el año 2006 USD 11.288,04 de capital a Proandi, puesto que se empezó el año con un saldo de deuda de USD 75.000.

ACTIVOS E INFRAESTRUCTURA

Se compro un nuevo camión en teojama Comercial por USD 22.960 ya que se necesitaba mayor capacidad en el peso de la carga debido a la importación del nuevo producto Snapple. El camión Chevrolet fue vendido por USD 15.500

Se compro el modulo contable gerencial SIAC 2000 por USD 1.800 con lo cual se lleva toda la información contable al día. Este sistema es de suma importancia ya que nos ayuda a mejorar en las tomas de decisiones y poder tener a la mano información contable, financiera, administrativa y de ventas.

Se comenzó con la construcción de la ampliación de la zona de bodega.

Atentamente,


Thomas Wright
Gerente Administrativo
PROGLOBAL S.A.

