

**GLOBALFASHION S.A.**  
**INFORME DEL ADMINISTRADOR**  
**EJERCICIO ECONOMICO 2007**

**ENTORNO**

La política del País, tuvo un hecho importante, el mismo que se dio con la elección de los Asambleístas a la Constituyente con sede en Ciudad Alfaro Montecristi, provincia de Manabí, con el propósito de elaborar la Nueva Constitución Política del Estado, que regirá nuestro nuevo rumbo hacia una mejor calidad de vida Social, Económica y Política del pueblo ecuatoriano.

**MERCADO**

Las ventas del 2007 fueron inferior en un 30% con relación al año 2006, las ventas que se originaron por efectos de la baja venta en el primer semestre del año, producto de un nuevo diseño de canales de distribución, el cual consistió en comercializar directamente con distribuidores calificados, para lo cual tuvimos que realizar un estudio técnico del mercado por provincias, ciudades y zonas, de tal forma que podamos cubrir la necesidades, así como mejorar nuestro capital de trabajo, el cual fue un índice que no cumplió el objetivo de compañía.

**COMERCIALIZACION**

El producto que comercializamos es importado y su marca es Salerm, los mismo que son tintes , shampoo, acondicionadores y tratamientos para cabellos, los cuales promocionamos en centros y gabinetes de belleza, así como también realizamos eventos y demostraciones para mostrar la calidad del producto, con el propósito de ganar mercado y por ende posicionar la marca, la misma que cuenta con publicidad, facilitando esto la labor de nuestra fuerza de venta y el objetivo que es crecer en ventas, clientes y mercado.

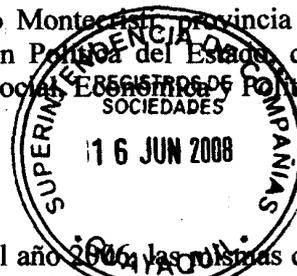
Los gastos de bodega representaron el 28% de la venta, debido a que nuestro producto son almacenados en bodegas de tercero (alquiler), y estos tuvieron una rotación lenta, afectando esto al giro normal del negocio.

**RESULTADOS**

La venta neta del año 2007 fue de \$82.605, con un costo de venta del 48% y costo de distribución y despacho del 30%, generando esto una utilidad bruta de \$18.049

Los gastos operacionales representaron con relación a la venta como sigue:

Comercialización y ventas	18%
Sala Técnica	14%
Administración	34%



Cabe mencionar que la Compañía procedió a dar de baja a productos no comercializable, los mismos que fueron protocolizados ante un notario del cantón Guayaquil, afectando a los resultados en un 15% con relación a la venta.

La pérdida neta del ejercicio económico 2007 fue de \$49.838 que represento un -60% con relación a la venta neta del año.

#### **HECHOS RELEVANTES**

No hubo hechos relevantes que mencionar.

Guayaquil, Abril 28 del 2008



**EGLE PACHECO LLANOS DE PUMA  
ADMINISTRADOR**

