

Quito, 20 de Marzo del 2012

**SEÑORES ACCIONISTAS
ELLEZA S.A.**

De mi consideración presento el informe de Gerencia de la empresa ELLEZA S.A. Ecuador S.A. para el año 2011.

La compañía ha realizado sus operaciones de comercialización de manera normal y efectiva dedicándose a la venta de servicios en beneficio de los clientes nacionales. El mejor manejo de la parte Administrativa y Financiera en este año ha ocasionado un ahorro importante y de personal, adicionalmente el incremento de servicios a si como de nuevos equipos. La ampliación del local de la matriz del Norte ubicadas en la Av. Shyris y Gaspar de Villarruel, se ha podido atender más clientes.

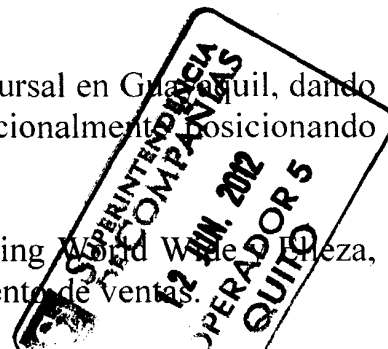
El medio más idóneo para llegar a los clientes ha sido a través de la televisión y radios y adicionalmente se han realizado impresos en medios de mayor circulación para poder incrementar nuestras ventas.

En este año se tomó la decisión de aperturar una sucursal en Guayaquil, dando resultados positivos ocasionando un ingreso y adicionalmente posicionando marca en una nueva ciudad.

Se ha fortalecido la alianza estratégica entre Marketing World Wide y Elleza, dando como resultado un aporte adicional al incremento de Ventas.

El seguimiento constante de nuestras Doctoras Nutricionistas a los clientes ha ocasionado la efectividad en nuestro servicios, y por ende hemos tenido clientes referentes, esto ha sido un ingreso adicional sin tener la necesidad de realizar publicidad.

El realizar un mejor Organigrama empresarial de cada uno de los puestos ha contribuido a que se maneje de mejor manera la parte administrativa y financiera ya que se han creado puestos para beneficios de la empresa dando mejores resultados tanto económicos como administrativos.



Las estrategias asumidas por la empresa en haber realizado un cambio de local, renovado el personal y equipos a ocasionado una mejor manejo de los servicios operativos, administrativos y financieros, el aumento de servicios ha ocasionado un incremento en ventas dando como resultado que la empresa arroje una utilidad de USD 31.499,60 debido a que tuvo ingresos totales de USD 536.967,08 y costos y gastos de USD 505.467,48

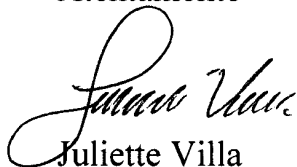
Es importante mencionar que se ha realizado alianzas estratégicas de publicidad esto ha ocasionado mayor ingresos para la empresa.

Ante tal circunstancia, para este nuevo año se reforzarán las ventas aplicando innovadoras políticas que atraigan al cliente en la compra de nuevos productos, creando promociones satisfactorias y beneficios mediante otros medios publicitarios como la creación de la revista BELLISIMA.

El propósito de este año es de igual manera incursionar en forma agresiva en medios de publicidad nuevos como la televisión (entrevistas y infocomerciales) y radio, sin dejar de lado los impresos en medios de mayor circulación en las ciudades más importantes.

Agradezco, la oportunidad y sobre todo la confianza entregada por los accionistas, y continuaré trabajando con esmero y dedicación por la compañía.

Atentamente



Juliette Villa
GERENTE GENERAL

