

INFORME DE COMISARIO

A los señores Accionistas de ELLEZA S.A.:

En calidad de Órgano de Fiscalización de ELLEZA S.A. y luego del examen realizado a las actividades de la sociedad durante el ejercicio fiscal del 2004 y de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias vigentes referentes a las atribuciones y obligaciones del Comisario, informo que los administradores han cumplido con las obligaciones legales constantes en la Ley de Compañías y los Estatutos Sociales que mantiene la compañía para la ejecución de su actividad específica.

Los procedimientos de control interno son apropiados.

Tanto la Presidencia, como la Gerencia General y las profesionales que laboran en la compañía, han colaborado para la realización de mi trabajo, proporcionándome las facilidades y datos para la revisión de libros sociales, contables y más registros financieros.

OPINION SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Según lo dispuesto por la Ley de Compañías y en las normas reglamentarias pertinentes, he practicado el examen respectivo al Balance General y al Estado de Resultados y Cambios en el Flujo de Caja y el Estado de Evolución del Patrimonio del 1 de septiembre al 31 de diciembre del año 2004, período de funcionamiento de la compañía y he podido determinar que los mismos guardan correspondencia con las cifras registradas en los libros de contabilidad.

Consecuentemente, puedo manifestar que los Estados Financieros de la Compañía por el ejercicio económico del año 2004, expresan razonablemente su situación económica financiera.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. GENERALIDADES

ELLEZA S.A. fue constituida en la ciudad de Quito el 14 de julio del 2003 ante el Notario Décimo Primero, Dr. Rubén Dario Espinosa e inscrita en el Registro mercantil el 28 de julio del 2003.

2. PRINCIPALES PRACTICAS CONTABLES

BASE DE PRESENTACION

El Balance General al 31 de diciembre del 2004, ha sido preparado aplicando los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Ecuador (Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC).

Los rubros que conforman el Estado de Resultados están presentados a costo histórico.

VALORACION DE ACTIVO FIJO

Los activos fijos depreciables han sido valorados al costo histórico. Las depreciaciones han sido determinadas a base del método línea recta en función de la vida útil de los bienes, de acuerdo a los siguientes porcentajes: para muebles y enseres, 10% y para equipos de computación 33%.

INDICE DE LIQUIDEZ, CAPITAL DE TRABAJO, ENDEUDAMIENTO Y PATRIMONIO

Durante el ejercicio fiscal analizado, el índice de liquidez de la Compañía fue de 0.86 veces en el año 2004, ligeramente superior al registrado en 2003 (0.83 veces) y el capital de trabajo fue de -4.954.70, lógicamente por efecto de ser un negocio aun nuevo y en crecimiento.

El índice de endeudamiento de la empresa llega a 4.91 veces que es un valor que se puede considerar normal frente al que tienen otras empresas nuevas en el sector de servicios de belleza, inclusive se trata de deudas con accionistas.

Viviana Valle M.
COMISARIO

El Patrimonio llegó a 10.932.83 dólares en el ejercicio analizado.

CAPITAL SOCIAL

La Compañía cuenta con un Capital suscrito y pagado de 8.000 dólares.

INGRESOS DEL PERIODO

Este rubro está integrado por los ingresos por servicios prestados cancelados con los honorarios percibidos por servicios prestados y por venta de productos, facturados a los clientes de la Compañía. En 2004 alcanzó un valor de 302.268,96 dólares.

COSTO DE VENTAS

Corresponde a sueldos y honorarios, compra de materiales y productos, así como los otros gastos como arriendo, movilización, electricidad, gastos de material de oficina y otros que se constituyen en costo de ventas, por un total de 133.598.70 dólares.

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

Fueron sueldos y honorarios, compra de materiales y productos, así como los otros gastos como arriendo, movilización, electricidad, gastos de material de oficina y otros requeridos para el normal desenvolvimiento de las actividades de la Compañía, por un total de 162.827.36 dólares.

RESULTADOS

En el año 2004, la empresa obtiene una utilidad de 2.263.87 dólares. Con un ROE de 20.7%, adecuado para el tipo de negocio.

ASPECTOS SOCIETARIOS

La administración, mantiene sus Libros Sociales de acuerdo a las disposiciones legales y reglamentarias vigentes.

Atentamente,

Viviana P. Valle M.

Viviana Valle Minuche
COMISARIO
ELLEZA S.A.

INFORME DE GERENCIA

01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

A los señores Accionistas de ELLEZA S.A.:

En mi calidad de Gerente General de ELLEZA S.A., me es grato presentar ante el Directorio de Accionistas, el informe de actividades correspondiente a la gestión desarrollada en el periodo comprendido entre el 01 de enero y el 31 de diciembre del año 2004, acatando en todo momento las disposiciones del grupo de Accionistas de la Institución.

Desarrollo de la Empresa:

Durante el año 2004 el Instituto Centro de Estética, ha logrado conformar el grupo de trabajo de planta compuesto por:

- 1 Gerente General
- 1 Jefe de Comercialización
- 5 Esteticistas.
- 1 Nutricionista
- 1 Recepcionista
- 1 Conserje
- 1 Valet Parking

Mediante contratos por honorarios profesionales se vincularon al Instituto:

Una Odontóloga, un Cirujano Plástico, un Dermatólogo, un Contador, un Peluquero Estilista y una Manicurista Pedicurista.

Además mediante un contrato de servicio de vigilancia se mantuvo custodia las 24 horas con personal especializado. En igual forma se contrato el servicio de monitoreo mediante instalación de alarmas en la casa donde opera el Instituto.

Dentro del paquete de productos y servicios que se prestaron a los clientes, se destacan: tratamientos corporales, faciales, depilaciones, maquillaje permanente, masajes relajantes y anti estrés, bronceado, aplicación de botox y ácido hialuronico, cirugías estéticas, tratamientos odontológicos y finalmente servicio de peluquería en corte y peinado.

El servicio medico de odontología presto atención en las instalaciones del Instituto desde el mes de marzo y contó con la aceptación de la clientela hasta el punto de extender la atención de familiares y amigos de los clientes, sirviendo de gancho para incrementar ventas de servicios y productos del Centro de Estética.

Se implanto el sistema de Bonos como regalo para que la gente le obsequie a sus amistades y familiares, con la idea de traer más gente al Instituto.

Entre los clientes directos se desarrollo el sistema promocional de la Tarjeta de Puntos, con el fin de motivar el incremento en las ventas.

Se lograron entrevistas por televisión programa Espectacular de Gamavision sobre los temas: Tratamiento Facial y Aplicación de Botox

Se realizo un contrato publicitario con el diario El Comercio y su publicación en la revista semanal Familia, cuyo radio de acción nacional garantizo el registro de las ventas efectivas.

En igual forma y aprovechando las relaciones públicas del Instituto se logró mediante convenios corporativos, la venta de servicios a persona de empresas por conducto de los Fondos de Empleados como fueron los casos de la Superintendencia de Compañías y de el Comité Unico de Trabajadores de Petroecuador.

Además el Instituto se conformo como punto de ventas de la Empresa MARKETING WORDWIDE para los productos de belleza que ellos promocionan en Quito.

En Noviembre se aperturó el servicio de Peluquería, manicure y pedicure para los clientes en general.

Por otra parte se viene gestionando la expansión del Centro de Estética en el sector sur de Quito y en el sector comercial de Guayaquil, visitando locales y residencias en las ciudades mencionadas, asi como entrevistando personal profesional especializado en estética y belleza.

Se realizaron tes para promocionar las aplicaciones de Botox en unión con Comercial Restrepo quienes son los representantes legales en el Ecuador promocionando así las aplicaciones.

En Diciembre se comprometió el Instituto como patrocinador del reinado de belleza Miss Ecuador a realizarse en marzo del 2005, consiguiendo publicidad para el Centro de Estética en televisión y prensa.

Con relación a la parte administrativa se aperturo una cuenta de ahorros en el Banco Internacional en Quito, para facilitar el manejo de los recursos provenientes de la venta de productos afines al Instituto antes mencionados.

Estado de Resultados:

Durante el año del ejercicio 2004, el Instituto atendió 583 clientes reportando un total de ingresos de us.\$ 302.268,96 incluyendo rendimientos financieros y otras rentas.

En relación a los egresos, durante la vigencia en cuestión, el Instituto arrojó un total de us.\$ 300.005.09 cubriendo los ítem de: costo de ventas, gastos de administración y ventas y gastos no operacionales.

Por lo antes relacionado se deduce una utilidad del ejercicio de us.\$ 2.263.87 los cuales se encuentran a disposición los accionistas.

Estado de Situación:

Analizando el Balance General del Instituto al 31 de diciembre del 2004 el total de los activos suman us.\$ 64.627.93 y el total de los Pasivos suman us.\$ 53.695.10, indicando un Patrimonio Neto de us.\$ 10.932.83

Quiero manifestar a los honorables Accionistas mi agradecimiento personal y el de mis colaboradores, por habernos permitido desarrollamos y apoyar las iniciativas de nuestra gestión para de esta manera presentar hoy una empresa sólida con el prestigio que se merece y con el reconocimiento de la sociedad atendida con nuestro profesionalismo.

Atentamente,


CARMEN ROSA CAICEDO SÁNCHEZ
Gerente General