

TUENTI PLUS S.A.

INFORME DE GERENCIA 2013

En mi calidad de Gerente General de la compañía Tuentiplus S.A., presento el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio 2013.

1. ANTECEDENTES

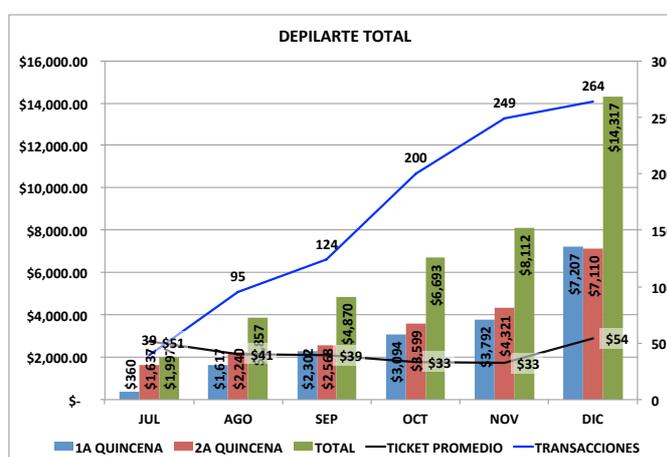
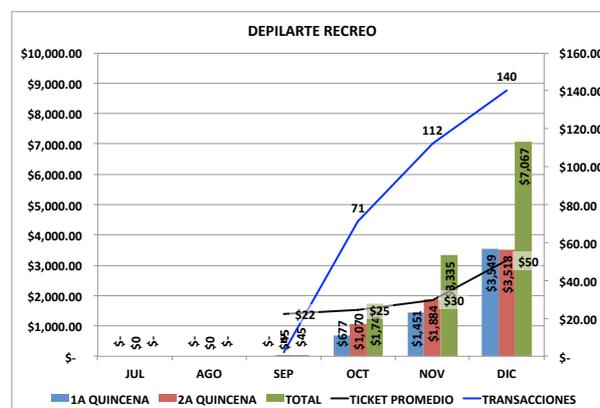
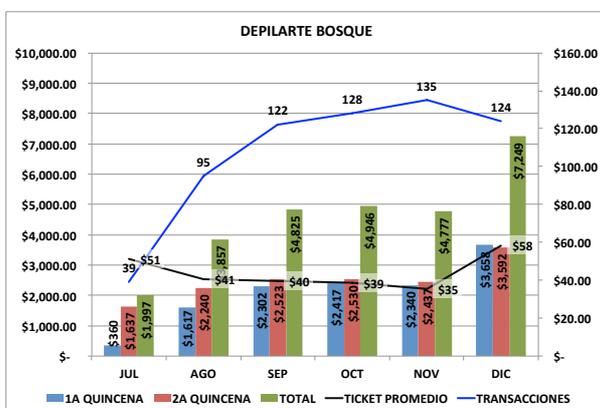
Tuentiplus S.A. es representante de la marca Depilarte en el mercado Ecuatoriano. Los servicios que presta son tratamientos de cuidado personal, principalmente depilación definitiva, usando tecnología de Luz Ultra Pulsada (IPL) con un esquema de precio único por zona y sesión de \$24.99 (incluido IVA).

La empresa inició operaciones comerciales en Julio del 2013 con la apertura de su primer centro Depilarte en el C.C. El Bosque. El segundo centro ubicado en el C.C. El Recreo abrió al público a finales de Septiembre del mismo año.

La comercialización de franquicias inició en el año 2014 con la firma del primer contrato de franquicia para el centro Depilarte Manta. La venta de dicha franquicia se materializó en Abril 2014.

2. RESULTADOS COMERCIALES

El resultado obtenido en término de ventas ha sido positivo en ambos centros, registrando todos los meses un crecimiento sostenido desde la apertura.



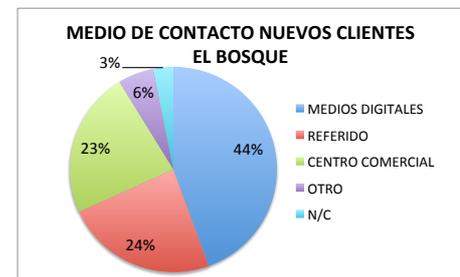
EL BOSQUE	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
VENTA NETA	\$1,997	\$3,857	\$4,825	\$4,946	\$4,777	\$7,249
DIAS LABORABLES TRANSCURRIDOS	18	27	25	26	26	26
FACTURACION DIA PROMEDIO	\$111	\$143	\$193	\$190	\$184	\$279
ZONAS FACTURADAS	87	165	215	222	257	470
ZONAS PROMEDIO POR DIA	4.8	6.1	8.6	8.5	9.9	18.1
TRANSACCIONES	39	95	122	128	135	124
TICKET PROMEDIO	\$51	\$41	\$40	\$39	\$35	\$58
ZONAS PROMEDIO POR TICKET	2.2	1.7	1.8	1.7	1.9	3.8
PRECIO PROMEDIO POR ZONA	\$23.0	\$23.4	\$22.4	\$22.3	\$18.6	\$15.4

EL RECREO	OCT	NOV	DIC
TOTAL	\$1,747	\$3,335	\$7,067
TOTAL TRATAMIENTOS	\$1,541	\$3,160	\$6,825
TOTAL PRODUCTOS	\$206	\$175	\$242
DIAS LABORABLES TRANSCURRIDOS	31	30	30
FACTURACION DIA PROMEDIO	\$56	\$111	\$236
ZONAS FACTURADAS	72	154	448
ZONAS FACTURADAS PROMEDIO POR DIA	2.3	5.1	14.9
TRANSACCIONES	71	112	140
TICKET PROMEDIO TOTAL	\$25	\$30	\$50
TICKET PROMEDIO SOLO ZONAS	\$22	\$28	\$49
ZONAS PROMEDIO POR TICKET	1.0	1.4	3.2
PRECIO PROMEDIO POR ZONA FACTURADA	\$21.4	\$20.5	\$15.2

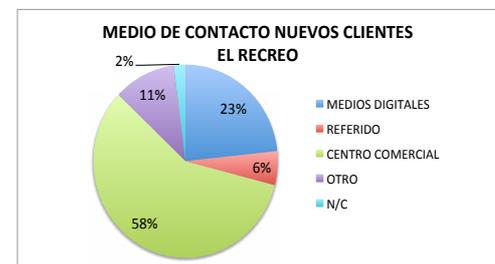
El alto nivel de ventas obtenido en Diciembre se debe al lanzamiento de planes pre-pago, con los cuales el cliente obtiene un descuento importante en el precio por zona (hasta 28%). Con esto se logró atraer clientes que aprovechando el descuento prefieren pre-pagar todo el tratamiento. Sobre esta base, se han incorporado permanentemente todos los meses opciones de planes prepago.

En ambos centros se ha mantenido un buen flujo de clientes por mes, la mayoría de los cuales conoce Depilarte, en el caso del C.C. El Bosque por medios digitales y referidos, y en el caso del C.C. El Recreo, al ver el local mientras visita el centro comercial.

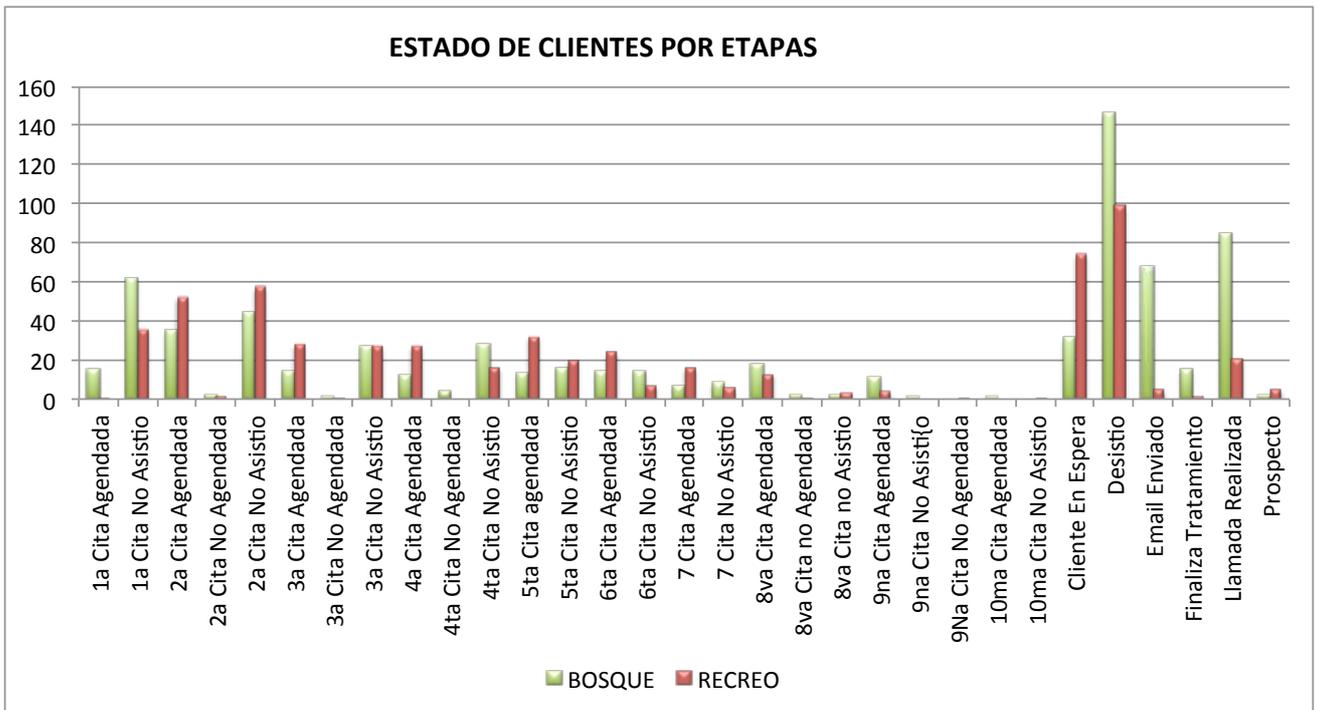
NUEVOS CLIENTES POR MES Y FUENTE DE CONTACTO (EL BOSQUE)									
	MEDIOS DIGITALES				REFERIDO	CENTRO COMERCIAL	OTRO	N/C	TOTAL
	FACEBOOK	GOOGLE	INTERNET	SUBTOTAL					
JUL	2	1	6	9	19	18	1	0	47
AGO	15	6	9	30	11	8	4	7	60
SEP	17	2	7	26	6	12	3	1	48
OCT	6	4	5	15	8	7	5	0	35
NOV	7	5	10	22	9	8	0	0	39
DIC	4	3	3	10	7	5	1	0	23
TOTAL	51	21	40	112	60	58	14	8	252



NUEVOS CLIENTES POR MES Y FUENTE DE CONTACTO (EL RECREO)										
	MEDIOS DIGITALES				REFERIDO	CENTRO COMERCIAL	PRENSA	VOLANTE	N/C	TOTAL
	FACEBOOK	INTERNET	GOOGLE	SUBTOTAL						
OCT	7	6	3	16	1	28	2	5	1	53
NOV	9	5	2	16	7	33	0	7	3	66
DIC	5	6	2	13	3	51	0	7	0	74
TOTAL	21	17	7	45	11	112	2	19	4	193



Sobre esta base, se ha mantenido la inversión en medios digitales como el principal medio publicitario para ambos locales, como complemento a la ubicación privilegiada con que cuentan. Dicha inversión bordea los \$600 mensuales y durante el 2013 fue pagada directamente por Depilarte Internacional por lo que no se muestra en el EPG. Esos rubros serán reembolsados a Depilarte Internacional a partir de 2014 y el pago a medios digitales es cubierto directamente por Depilarte Ecuador a partir de Marzo 2014. El trabajo realizado en conjunto con Depilarte Internacional ubica a Depilarte Ecuador como uno de los primeros



El nivel de clientes activos sobre el total de clientes es en promedio entre los dos centros el 57%.

	BOSQUE	RECREO	TOTAL
TOTAL ACTIVOS	350	374	724
TOTAL CLIENTES	696	579	1275
%	50%	65%	57%

Conforme la operación crezca, será necesario evaluar los requerimientos de software para el manejo de citas, fichas y CRM, más allá de las herramientas de Google que hoy se utilizan.

4. RECURSOS HUMANOS

Al cierre de 2013, la nómina bajo relación de dependencia de Tuentiplus S.A. fue de un total de 6 colaboradoras, 4 de ellas cosmetólogas y 2 recepcionistas. La relación laboral de cada colaborador se encuentra debidamente registrada ante MRL y el IESS y todos los haberes han sido cancelados oportunamente.

5. VENTA DE FRANQUICIAS

La experiencia obtenida en la operación directa de los dos puntos de venta, nos da la base necesaria para iniciar con la comercialización de franquicias Depilarte, sobre las que tiene exclusividad de venta Tuentiplus S.A.

Al momento se cuenta con una base de cerca de 70 personas que han demostrado algún interés en la franquicia, de las cuales 4 son candidatos con mayor potencial, dentro de los cuales está la persona que ya confirmó la compra de la franquicia para Manta. Las perspectivas en la venta de franquicias para 2014 es llegar a colocar por lo menos 5 a 7 franquicias nuevas durante el año.

Para mantener la exclusividad de comercialización, Tuentiplus debe colocar 5 franquicias (de terceros o propias) hasta el 18 de Diciembre de 2014.

6. DESEMPEÑO FINANCIERO (Se Anexan Estado de Pérdidas y Ganancias y Balance General 2013)

La inversión inicial hecha por los accionistas de la compañía asciende a USD \$81203, repartida de la siguiente manera entre accionistas y entre aportes para futuras capitalizaciones y préstamos a largo plazo a la compañía.

	Patrimonio	%	Pasivo	%	Total	%
Marco Vintimilla	\$28,000	70%	\$29,703	72%	\$57,703	71%
Carlos Sánchez	\$12,000	30%	\$11,500	28%	\$23,500	29%
Total	\$40,000	100%	\$41,203	100%	\$81,203	100%

La regularización de estos aportes a través de elevación a escritura pública se realizará durante el ejercicio 2014.

El desempeño global de la compañía durante el 2013 arroja el siguiente resultado:

ESTADOS DE RESULTADOS (RESUMEN) 2013

	2013	Promedio
Ingresos	\$39,782	\$6,630
Costo de Ventas	\$734	\$122
Gastos de Administración	\$25,542	\$4,257
Arriendos	\$9,680	\$1,613
Condominio	\$3,025	\$504
Seguros	\$945	\$158
Suministros	\$1,432	\$239
Servicios básicos	\$340	\$57
Gastos comunicación	\$1,499	\$250
Depreciaciones	\$921	\$153
Honorarios	\$7,700	\$1,283
Gastos de Venta	\$20,964	\$3,494
Sueldos	\$15,016	\$2,503
Beneficios	\$4,430	\$738
Otros beneficios	\$861	\$144
Suministros	\$657	\$109
Gastos Financieros	\$1,912	\$319
Total Costos y Gastos Operacionales	\$49,152	\$8,192
Utilidad / Pérdida en la Operación	-\$9,370	-\$1,562
Gastos No Deducibles	\$1,600	
Otros Gastos Iniciales	\$33,202	
Adecuaciones	\$21,685	
Rótulos	\$2,723	
Estudio de mercado	\$8,794	
Total Otros Gastos	\$34,802	
Utilidad / Pérdida Ejercicio	-\$44,172	

Como es normal en un negocio que inicia, el nivel de ingresos en los primeros meses de operación no compensan el total de costos y gastos. Fruto de la operación normal del negocio se ha obtenido una pérdida en operaciones de -\$9370. La pérdida total asciende a -\$44.172, la que se justifica por el gasto inicial incurrido en adecuaciones físicas del local que no pueden activar, rótulos y estudios de mercado, que asciende a \$33.202.

El nivel de gastos promedio mensual de la operación es \$8192, lo que no incluye gastos de publicidad digital que se empezarán a reflejar desde Marzo 2014. Dado el nivel promedio de ventas del último trimestre del 2013 presentado anteriormente y en especial el nivel de ventas alcanzado en Diciembre (\$14316), podemos decir que desde dicho mes la operación de Depilarte es rentable, cubre costos y gastos y deja un margen de utilidad aceptable para los socios. Esto se confirma con el nivel promedio de ventas de los primeros meses de 2014 que rodea los \$13.000, sin contar la venta de franquicias.

En cuanto al flujo de efectivo, la compañía ha podido solventar sus necesidades de caja apalancándose en crédito de proveedores, principalmente con arriendos. Sin embargo, el flujo adicional recibido en el último mes del año y en los primeros meses de 2014, tanto por el desempeño de los locales como por la venta de la primera franquicia, han permitido a la compañía ponerse al día en sus principales obligaciones con proveedores.

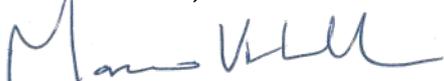
7. PERSPECTIVAS

Dado el desempeño actual y la base fija de costos que enfrenta la compañía, misma que aumentará en 2014 con la contratación de una Contadora a medio tiempo, es importante enfocarse en los siguientes prioridades:

- Aumentar el flujo de clientes, venta de tratamientos y venta de planes pre-pago en los locales actuales a través de planes comerciales innovadores, concursos a la fuerza de ventas y un apoyo publicitario adecuado con enfoque en canales digitales. Así mismo, es importante enfocar los esfuerzos en mejorar el porcentaje de agendamiento de los clientes activos.
- Al momento, Tuentiplus S.A. cuenta con un cupo para venta de franquicias de cuatro unidades, tras la colocación de la franquicia de Manta. De estas cuatro unidades, una está ya comprometida y a punto de concretarse para la apertura de la primera franquicia en Quito. Los tres cupos restantes se emplearán para la apertura de tres centros adicionales propios, uno en la zona de Cumbayá y dos en Guayaquil. Estos locales se espera que estén operando durante el tercer trimestre de 2014. Para la venta de franquicias adicionales, Tuentiplus S.A. deberá adquirir derechos adicionales a Depilarte Internacional.
- A medida que los planes de expansión se concreten, será importante ir analizando el tamaño de la estructura de la compañía, para que la misma nos permita operar de manera efectiva y rentable tanto lo centros propios como los centros franquiciados.

Agradezco la confianza depositada en mi y me comprometo a seguir dando mi mejor esfuerzo para cumplir las metas planteadas.

Atentamente,



Ing. Marco Vintimilla
Gerente General
Tuentiplus S.A.