

TUENTI PLUS S.A.

INFORME DE GERENCIA 2015

En mi calidad de Gerente General de la compañía Tuentiplus S.A., presento el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio 2015.

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. En el mes de febrero se realizó un incremento de la tarifa del 8% pasando de \$24.99 por zona y sesión a \$26.99 (incluido IVA). Esta medida se tomó para compensar el impacto de la inflación acumulada desde la fecha de inicio de operaciones.

Al cierre del ejercicio 2015 la red Depilarte cuenta con los siguientes centros:

Centro	Fecha Apertura	Pertenece a:
1 El Bosque	Jul-2013	Tuentiplus S.A.
2 El Recreo	Sep-2013	Tuentiplus S.A.
3 Manta	Feb-2014	Romina Jalil
4 Coruña	Julio-2014	Ma. Isabel Jervis / Ma. Fernanda Arroyo
5 Cumbayá	Agosto-2014	Tuentiplus S.A.
6 El Condado	Marzo-2015	Evelyn Torres / Gabriela Mejía
7 La República	Mayo-2015	Beatriz Salazar
8 Los Ceibos	Junio-2015	Tuentiplus S.A.
9 Los Chillos	Julio-2015	Catalina Mantilla / Cristina Rosas
10 Eloy Alfaro	Octubre-2015	Karina Cobo

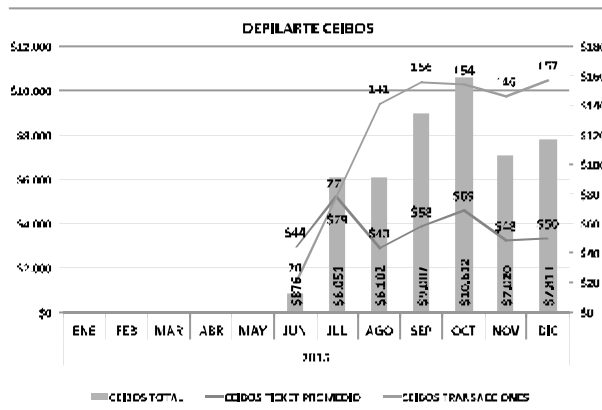
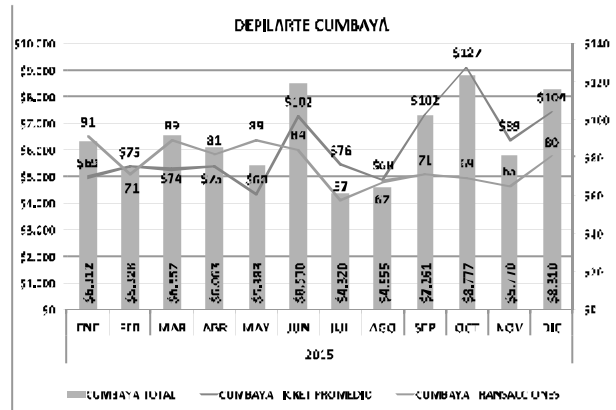
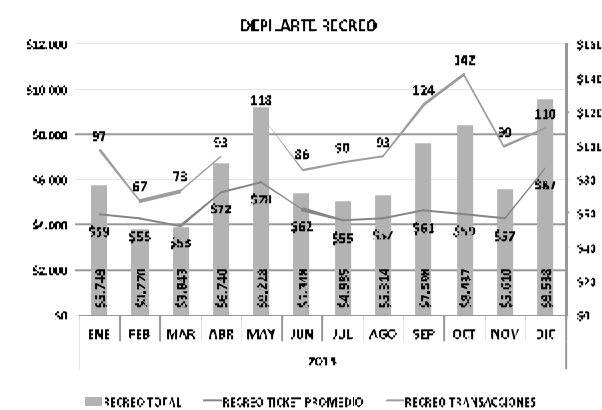
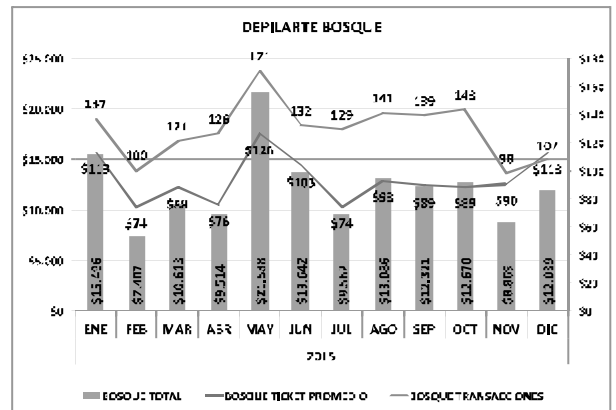
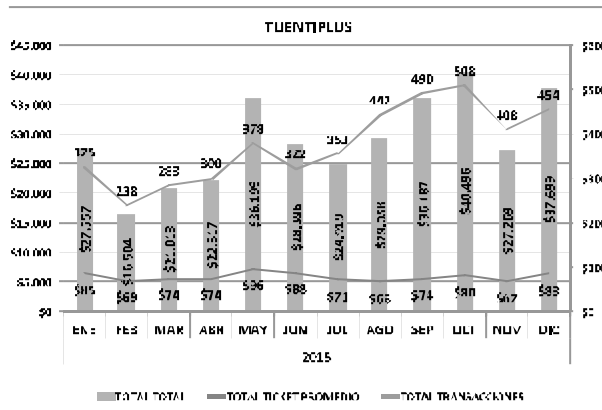
2. RESULTADOS COMERCIALES

El resultado obtenido en término de ventas ha sido positivo en los 4 centros propios, registrando un importante nivel de crecimiento en ventas vs.

VENTAS TOTALES 2015 (SIN IVA) POR CENTRO

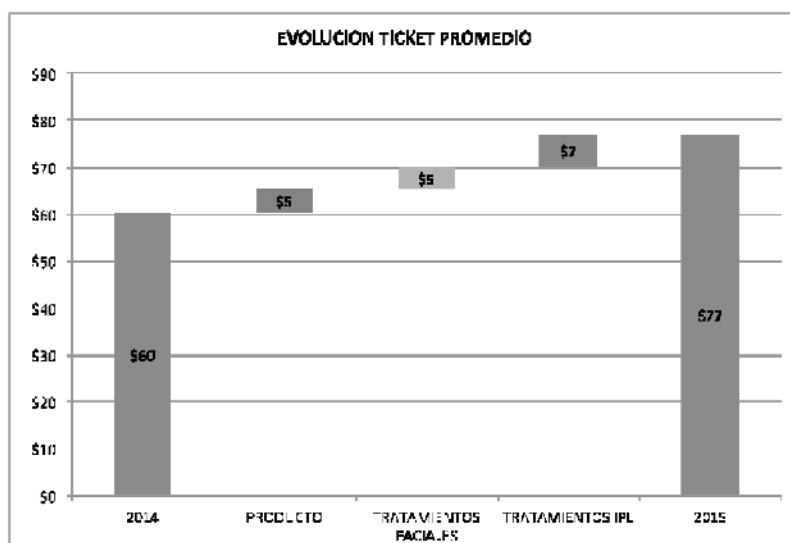
VENTAS		2015 TOTAL							% CREC. 2015 VS. 2014						
		1Q	2Q	3Q	4Q	1SEM	2SEM	AÑO	1Q	2Q	3Q	4Q	1SEM	2SEM	AÑO
ROSQUIF	TOTAL	\$ 33,515	\$ 44,744	\$ 34,970	\$ 33,578	\$ 73,259	\$ 68,548	\$ 146,808	100%	44%	-17%	-11%	63%	-14%	15%
ROSQUIL	TICKET PROMEDIO	\$ 94	\$ 105	\$ 80	\$ 90	\$ 100	\$ 91	\$ 95	108%	49%	-14%	13%	69%	-2%	25%
ROSQUIF	TRANSACCIONES	358	428	409	348	736	757	1,543	-1%	-3%	-3%	-77%	-4%	-15%	-8%
RECREO	TOTAL	\$ 13,363	\$ 21,316	\$ 17,807	\$ 23,585	\$ 34,678	\$ 41,482	\$ 76,160	-1%	3%	-21%	30%	1%	2%	2%
RECREO	TICKET PROMEDIO	\$ 56	\$ 72	\$ 58	\$ 67	\$ 65	\$ 63	\$ 64	89%	57%	12%	27%	69%	20%	42%
RECREO	TRANSACCIONES	237	296	307	351	533	658	1,101	-76%	-34%	-50%	2%	-10%	-15%	-29%
CUMRAYA	TOTAL	\$ 18,197	\$ 19,976	\$ 16,156	\$ 22,857	\$ 38,173	\$ 38,992	\$ 77,165			573%	79%		157%	408%
CUMBAYA	TICKET PROMEDIO	\$ 72	\$ 79	\$ 83	\$ 107	\$ 76	\$ 96	\$ 85			114%	74%		69%	50%
CUMRAYA	TRANSACCIONES	251	254	195	213	505	408	313			713%	3%		57%	733%
CEIBOS	TOTAL	\$ 0	\$ 876	\$ 21,160	\$ 25,445	\$ 876	\$ 46,635	\$ 47,482							
CEIBOS	TICKET PROMEDIO		\$ 44	\$ 57	\$ 56	\$ 44	\$ 56	\$ 56							
CEIBOS	TRANSACCIONES		20	37	457	20	831	851							
TOTAL	TOTAL	\$ 65,075	\$ 85,912	\$ 80,163	\$ 105,464	\$ 151,987	\$ 195,627	\$ 347,614	115%	68%	34%	53%	85%	24%	59%
TOTAL	TICKET PROMEDIO	\$ 77	\$ 87	\$ 70	\$ 77	\$ 82	\$ 74	\$ 77	106%	50%	-4%	11%	71%	4%	28%
TOTAL	TRANSACCIONES	816	988	1,185	1,368	1,814	2,651	4,458	1%	11%	-70%	38%	8%	53%	21%
SIN CEIBOS	TOTAL	\$ 65,075	\$ 85,035	\$ 69,003	\$ 80,019	\$ 151,111	\$ 149,022	\$ 300,133	115%	66%	2%	16%	84%	10%	38%
SIN CEIBOS	TICKET PROMEDIO	\$ 77	\$ 88	\$ 76	\$ 88	\$ 83	\$ 82	\$ 82	106%	51%	4%	27%	72%	15%	36%
SIN CEIBOS	TRANSACCIONES	816	978	911	912	1,821	1,821	3,617	1%	10%	-1%	-8%	7%	-5%	1%

Pese a haber mantenido el mismo nivel de transacciones vs. el 2014 (sin Los Ceibos), el nivel de ventas refleja un incremento del 38%. Esto se explica por el incremento en el ticket promedio del 28%, lo que da cuenta de una efectiva estrategia de venta cruzada para incrementar la facturación promedio por cita y por cliente.



2015 VS. 2014			
	2014	2015	%
BOSQUE			
TOTA.	\$ 127,933	\$ 146,808	15%
TICKET PROMEDIO	\$ 70	\$ 95	25%
TRANSACCIONES	1,682	1,511	-9%
RECREO			
TOTA.	\$ 75,031	\$ 76,150	2%
TICKET PROMEDIO	\$ 45	\$ 61	42%
TRANSACCIONES	1,667	1,192	-78%
CUMBAYA			
TOTA.	\$ 15,193	\$ 77,155	408%
TICKET PROMEDIO	\$ 50	\$ 84	48%
TRANSACCIONES	263	917	249%
CEIBOS			
TOTA.		\$ 27,482	
TICKET PROMEDIO		\$ 56	
TRANSACCIONES		351	
TUENTIPUS			
TOTA.	\$ 218,155	\$ 347,614	59%
TICKET PROMEDIO	\$ 50	\$ 77	20%
TRANSACCIONES	3,878	4,501	74%
SIN CEIBOS			
TOTA.	\$ 218,155	\$ 300,133	38%
TICKET PROMEDIO	\$ 50	\$ 82	36%
TRANSACCIONES	\$ 3,518	\$ 3,650	1%

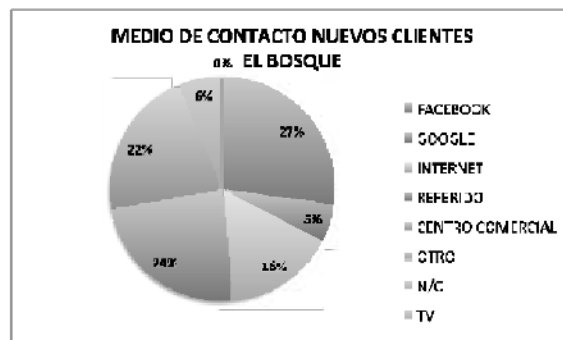
El crecimiento logrado en el ticket promedio se debe a una mejor estrategia de venta cruzada al haber incorporado un nuevo portafolio de tratamientos faciales, una nueva línea de productos Bruno Vassari, así como a una mejor promoción de los servicios IPL.



En todos los centros se ha mantenido un buen flujo de clientes por mes, la mayoría de los cuales conoce Depilarte por medios digitales, referidos y por la ubicación de los locales.

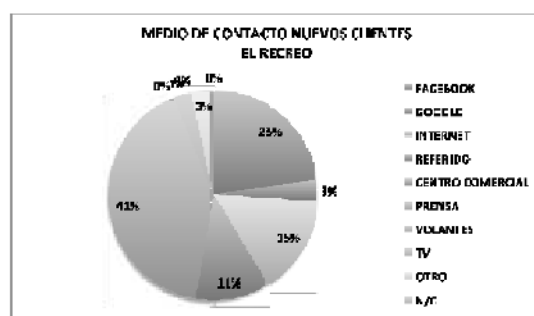
NUEVOS CLIENTES POR MES Y FUENTE DE CONTACTO EL BOSQUE

	FACEBOOK	GOOGLE	INTERNET	REFERIDO	CENTRO COMERCIAL	OTRO	N/C	TV	TOTAL
Jan-15	13	3	3	5	5	4	0	0	34
Feb-15	16	2	2	8	6	2	0	0	36
Mar-15	9	1	4	3	2	3	0	0	25
Abr-15	5	2	9	11	7	3	0	0	37
May-15	6	4	10	15	9	2	0	0	46
Jun-15	3	1	2	5	3	1	0	0	15
Jul-15	16	1	4	6	8	6	0	0	29
Aug-15	12	1	3	7	7	1	0	0	31
Sep-15	12	0	5	8	4	2	0	0	31
Oct-15	4	0	3	5	11	1	0	0	24
Nov-15	5	1	3	5	3	0	0	0	17
Dec-15	2	2	2	1	1	2	0	0	13



NUEVOS CLIENTES POR MES Y FUENTE DE CONTACTO EL RECREO

	FACEBOOK	GOOGLE	INTERNET	REFERIDO	CENTRO COMERCIAL	PRENSA	VOLANTES	TV	OTRO	N/C	TOTAL
ene-15	5	1	6	3	13	0	2	0	0	0	21
feb-15	5	1	3	0	4	0	1	0	0	0	12
mar-15	1	0	2	1	3	0	0	0	3	0	12
abr-15	0	0	2	1	5	0	1	0	0	0	9
may-15	2	1	3	2	10	0	0	0	1	0	31
jun-15	15	1	11	4	41	0	2	0	3	0	79
jul-15	5	0	4	6	4	0	2	0	0	0	21
ago-15	3	1	0	5	7	0	1	0	2	0	19
sep-15	20	3	3	3	7	0	0	0	1	0	39
oct-15	17	0	3	11	17	0	0	0	0	0	43
nov-15	5	1	2	2	5	0	0	0	1	0	20
dic-15	5	0	10	1	10	0	0	0	1	0	27



NUEVOS CLIENTES POR MES Y FUENTE DE CONTACTO LOS CEJIBOS

	FACEBOOK	GOOGLE	INTERNET	REFERIDO	CENTRO COMERCIAL	OTRO	N/C	TV	TOTAL
Jun-15	4	1	2	3	4				19
Jul-15	5	4	9	7	18	1			48
Aug-15	22	2	6	5	15				50
Sep-15	17	4	8	7	27	3			66
Oct-15	18	3	6	5	15				48
Nov-15	11	5	6	5	3	1			36
Dec-15	11	13	13	10	14	5			96



NUEVOS CLIENTES POR MES Y FUENTE DE CONTACTO CUMBAYÁ										
NUEVOS CLIENTES	FACEBOOK	GOOGLE	INTERNET	REFERIDO	CENTRO COMERCIAL	OTRO	VALLA	TV	N/C	TOTAL
Jan-15	5	0	3	5	33	2	0	0	0	28
Feb-15	3	0	2	1	12	0	0	0	0	18
Mar-15	5	0	0	2	32	2	0	1	0	28
Apr-15	7	0	0	9	10	0	0	0	0	16
May-15	5	0	4	1	7	3	0	0	0	20
Jun-15	7	0	2	0	6	1	0	0	0	17
Jul-15	3	0	2	3	6	0	0	0	0	12
Aug-15	5	0	4	0	7	0	0	0	0	17
Sep-15	5	0	2	6	32	1	0	0	0	28
Oct-15	4	0	3	4	8	1	0	0	0	21
Nov-15	5	0	4	3	9	1	0	0	0	23
Dic-15	4	0	2	1	8	1	0	0	0	19



Durante el 2015 se mantiene la inversión en canales digitales como el principal medio de difusión pagado para la marca. La inversión en medios digitales asciende a \$1700 promedio mensual durante el 2015 (+70% vs. 2014). El posicionamiento en los primeros lugares de la marca en búsquedas orgánicas en Google y la base creciente de fans de Facebook (30K seguidores actualmente) nos permite mantener un constante flujo de prospectos para todos los centros (propios y franquiciados) que solicitan información a través de estos medios.

3. RETENCIÓN DE CLIENTES Y CRM

Actualmente la compañía cuenta con un sistema robusto de seguimiento y agendamiento de clientes. El nivel de clientes activos sobre el total de clientes es en promedio se mantiene en 18% entre todos los centros.

		BOSQUE	RECREO	CUMBAYÁ	CEIBOS	TOTAL
2014	TOTAL ACTIVOS	243	196	96		535
	TOTAL CLIENTES	1552	1067	327		2946
	%	16%	18%	29%		18%
2015	TOTAL ACTIVOS	353	271	223	268	1115
	TOTAL CLIENTES	2351	1673	704	1518	6246
	%	15%	16%	32%	18%	18%

4. RECURSOS HUMANOS

Al cierre de 2015, la nómina bajo relación de dependencia de Tuentiplus S.A. fue de un total de 16 colaboradores: 8 Cosmetólogas, 5 Recepcionistas (una medio tiempo), Contadora General, Asistente Contable (medio tiempo) y Gerente General. La relación laboral de cada colaborador se encuentra debidamente registrada ante MRL y el IESS y todos los haberes han sido cancelados oportunamente. El detalle de la nómina al cierre del ejercicio a continuación:

No.	NOMBRE	CARGO	UBICACIÓN
1	LORENA ACOSTA	COSMETOLOGA	BOSQUE
2	JULIANA YAGUANA	COSMETOLOGA	BOSQUE
3	JHOANNA POZO	COSMETOLOGA	BOSQUE
4	ROSA ANA TAMAYO	RECEPCIONISTA	BOSQUE
5	ANA MARIA BENITEZ	COSMETOLOGA	RECREO
6	KATHERINE GAVILANEZ	RECEPCIONISTA	RECREO
7	STEFANNY CASTILLO	RECEPCIONISTA FIN DE SEMANA	RECREO
8	ABIGAIL ZURIETA	COSMETOLOGA	CUMBAYÁ
9	NATALY SALGADO	COSMETOLOGA	CUMBAYÁ
10	ADRIANA CHAVEZ	RECEPCIONISTA	CUMBAYÁ
11	SOLANGE ASCENCIO	COSMETOLOGA	CEIBOS
12	INGRID QUEZADA	COSMETOLOGA	CEIBOS
13	HELLEN ACURIO	RECEPCIONISTA	CEIBOS
14	MARIA DEL CARMEN CALVOPIÑA	CONTADORA	OFICINA
15	KAREN EGAS	ASISTENTE CONTABLE MEDIO TIEMPO	OFICINA
16	MARCO VINTIMILLA	GERENTE GENERAL	OFICINA

5. VENTA DE FRANQUICIAS

Durante el 2015 se continuó priorizando la venta de Franquicias, y se consiguió la venta de 4 nuevas franquicias: El Condado (Mar-15), La República (May-15), Los Chillos (Jun-15) y Eloy Alfaro (Oct-15). Al cierre del 2015, la mayoría de los Centros Franquiciados se encuentran en proceso de crecimiento y estabilización. Se puede observar que hay un efecto directo entre los resultados del negocio de cada centro y su nivel de ventas. Aquellos Centros que cuentan con un supervisión permanente de sus dueños evidencian un mejor desempeño de aquellos cuya supervisión es esporádica.

	2015												Total 2015
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	
La Concha	\$8,193	\$7,271	\$9,657	\$10,007	\$7,153	\$8,997	\$9,655	\$7,491	\$7,791	\$7,102	\$9,050	\$7,733	\$100,400
Manta	\$1,613	\$1,878	\$3,029	\$2,232	\$3,968	\$1,803	\$2,019	\$3,099	\$1,702	\$3,305	\$2,286	\$3,248	\$30,182
El Condado			\$79	\$1,688	\$2,711	\$4,105	\$4,455	\$2,671	\$3,190	\$2,772	\$2,248	\$2,526	\$26,457
Los Chillos							\$853	\$5,763	\$3,887	\$2,617	\$3,013	\$2,971	\$18,594
La República					\$60	\$1,175	\$4,318	\$2,354	\$3,261	\$3,926	\$3,688	\$2,882	\$21,665
Eloy Alfaro										\$436	\$5,241	\$2,998	\$8,675
Total general	\$9,807	\$9,149	\$12,766	\$13,927	\$14,193	\$16,079	\$21,311	\$20,879	\$19,827	\$20,152	\$25,526	\$22,359	\$205,973

6. DESEMPEÑO FINANCIERO (Se Anexa Estado de Pérdidas y Ganancias y Balance General 2015)

El desempeño global de la compañía durante el 2015 arroja el siguiente resultado:

LOCAL	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	2015	% Ingresos Centro De Costos	% Ingresos Empresas
INGRESOS BOSQUE	\$ 15,496	\$ 7,437	\$ 10,613	\$ 9,480	\$ 21,586	\$ 13,642	\$ 9,552	\$ 12,922	\$ 12,632	\$ 12,582	\$ 8,869	\$ 12,389	\$ 147,653		
GASTOS BOSQUE	\$ (7,372)	\$ (5,846)	\$ (6,191)	\$ (7,701)	\$ (11,176)	\$ (5,701)	\$ (8,413)	\$ (9,341)	\$ (9,785)	\$ (5,911)	\$ (3,171)	\$ (10,113)	\$ (104,277)	-71%	-25%
UTIL. BRUTA BOSQUE	\$ 8,114	\$ 1,591	\$ 4,422	\$ 1,779	\$ 10,410	\$ 7,941	\$ 1,140	\$ 3,581	\$ 2,847	\$ 6,671	\$ 5,698	\$ 2,276	\$ 43,376	24%	10%
INGRESOS RECREO	\$ 5,748	\$ 8,770	\$ 8,643	\$ 6,745	\$ 9,228	\$ 5,948	\$ 4,965	\$ 5,314	\$ 7,877	\$ 6,437	\$ 5,634	\$ 8,518	\$ 75,182		
GASTOS RECREO	\$ (6,333)	\$ (4,990)	\$ (7,031)	\$ (3,803)	\$ (1,370)	\$ (4,931)	\$ (5,418)	\$ (5,338)	\$ (3,570)	\$ (5,512)	\$ (3,023)	\$ (6,712)	\$ (73,830)	-92%	-17%
UTIL. BRUTA RECREO	\$ (585)	\$ (1,219)	\$ (1,388)	\$ 2,942	\$ 12,598	\$ 2,017	\$ (453)	\$ 776	\$ 1,307	\$ 885	\$ 2,611	\$ 1,806	\$ 1,352	8%	1%
INGRESOS CUMBAYA	\$ 6,518	\$ 5,328	\$ 5,022	\$ 6,561	\$ 3,417	\$ 3,530	\$ 4,520	\$ 4,350	\$ 7,268	\$ 2,732	\$ 5,770	\$ 8,810	\$ 75,513		
GASTOS CUMBAYA	\$ (5,767)	\$ (4,200)	\$ (5,551)	\$ (4,344)	\$ (1,303)	\$ (5,478)	\$ (4,240)	\$ (4,442)	\$ (3,025)	\$ (3,671)	\$ (3,598)	\$ (6,952)	\$ (61,188)	-93%	-15%
UTIL. BRUTA CUMBAYA	\$ 751	\$ 1,128	\$ (529)	\$ 2,217	\$ 4,720	\$ (948)	\$ 2,280	\$ (92)	\$ 1,243	\$ (939)	\$ 2,172	\$ 1,858	\$ 14,325	17%	5%
INGRESOS CEIBOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 876	\$ 5,281	\$ 6,130	\$ 9,107	\$ 11,411	\$ 7,229	\$ 7,832	\$ 43,380		
GASTOS CEIBOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (1,586)	\$ (1,325)	\$ (6,945)	\$ (4,743)	\$ (5,194)	\$ (4,254)	\$ (3,263)	\$ (4,562)	\$ (5,517)	\$ (43,170)	-98%	-10%
UTIL. BRUTA CEIBOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (1,586)	\$ (1,325)	\$ (6,069)	\$ 5,537	\$ 936	\$ 4,853	\$ 8,148	\$ 2,667	\$ 2,315	\$ 1,210	-12%	1%
INGRESOS LOCALES	\$ 27,557	\$ 15,506	\$ 20,354	\$ 12,103	\$ 26,733	\$ 23,395	\$ 25,148	\$ 28,738	\$ 36,742	\$ 41,263	\$ 27,527	\$ 37,653	\$ 343,940		
GASTOS LOCALES	\$ (15,471)	\$ (14,935)	\$ (19,578)	\$ (19,491)	\$ (26,334)	\$ (23,345)	\$ (22,515)	\$ (24,250)	\$ (25,635)	\$ (28,358)	\$ (24,340)	\$ (29,523)	\$ (280,560)	-91%	-66%
UTIL. BRUTA LOCALES	\$ 12,086	\$ 5,571	\$ 806	\$ 2,612	\$ 4,399	\$ 1,050	\$ 2,633	\$ 4,488	\$ 11,107	\$ 12,905	\$ 3,187	\$ 8,130	\$ 163,380	19%	15%
INGRESOS OFICINA CENTRAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12	\$ 51	\$ (156)	\$ 228	\$ 356	\$ (28)	\$ 2,706	\$ 1,120		
GASTOS OFICINA CENTRAL	\$ (8,230)	\$ (6,808)	\$ (6,231)	\$ (5,595)	\$ (3,612)	\$ (6,908)	\$ (9,958)	\$ (8,428)	\$ (9,255)	\$ (10,757)	\$ (9,121)	\$ (11,408)	\$ (102,028)	-9250%	-24%
UTIL. BRUTA OFICINA CENTRAL	\$ (8,230)	\$ (6,808)	\$ (6,231)	\$ (5,595)	\$ (3,600)	\$ (6,896)	\$ (9,907)	\$ (8,579)	\$ (9,027)	\$ (10,401)	\$ (9,149)	\$ (11,434)	\$ (103,148)	-9150%	-24%
INGRESOS FRANQUICIAS	\$ 2,266	\$ 2,266	\$ 1,223	\$ 1,223	\$ 1,223	\$ 3,150	\$ 2,879	\$ 2,851	\$ 16,012	\$ 3,523	\$ 3,522	\$ 26,547	\$ 71,371		
GASTOS FRANQUICIAS	\$ -	\$ (308)	\$ (7,074)	\$ (3,595)	\$ (11,163)	\$ (4,999)	\$ (9,002)	\$ (6,183)	\$ (1,515)	\$ (1,579)	\$ (939)	\$ (1,271)	\$ (12,969)	-35%	-10%
UTIL. BRUTA FRANQUICIAS	\$ 2,266	\$ 1,958	\$ (5,851)	\$ (1,172)	\$ (9,940)	\$ (1,849)	\$ (6,123)	\$ (3,332)	\$ 14,497	\$ 1,943	\$ 2,583	\$ 25,276	\$ 58,402	45%	8%
TOTAL INGRESOS	\$ 26,525	\$ 18,771	\$ 21,636	\$ 13,517	\$ 38,358	\$ 23,108	\$ 31,315	\$ 32,932	\$ 45,141	\$ 11,017	\$ 27,122	\$ 42,536	\$ 425,536		
TOTAL GASTOS	\$ (27,681)	\$ (25,151)	\$ (31,453)	\$ (28,791)	\$ (46,409)	\$ (37,913)	\$ (34,514)	\$ (39,138)	\$ (36,113)	\$ (40,593)	\$ (34,400)	\$ (42,184)	\$ (425,857)	100%	100%
TOTAL UTIL. BRUTA	\$ (1,156)	\$ (3,380)	\$ (11,817)	\$ (5,273)	\$ (7,851)	\$ (13,505)	\$ (6,766)	\$ (7,206)	\$ 16,878	\$ 4,488	\$ (3,381)	\$ 24,637	\$ 1,741	0%	0%

El análisis del resultado neto se debe dividir en las dos operaciones principales: franquicias y locales propios. En cuanto a la primera, el resultado es de un 45% de margen de contribución sobre ventas (calculado sobre los Ingresos de Franquicias) mientras que en la segunda el margen de contribución es de un 19% sobre las ventas (calculado sobre los Ingresos de Locales Propios). Sobre las ventas total compañía, las franquicias aportan un margen de contribución del 8%, los locales propios aportan un margen de contribución del 16%, para un total del 24%. Este margen de contribución cubre totalmente el costo de la operación de oficina que alcanza a un 23% sobre las ventas totales.

PERSPECTIVAS

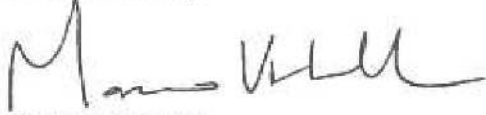
Basado en la planificación estratégica de la compañía, el enfoque para 2016 es el siguiente:

- Total disciplina en gastos y costos.

- Consolidación de locales propios y franquicias.
- Formalización de procesos (protocolos, manuales, procesos comerciales, procesos administrativos y financieros).

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

Atentamente,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Marco Vintimilla', with a stylized, cursive script.

Ing. Marco Vintimilla
Gerente General
Tuentiplus S.A.

**TUENTIPLUS S.A.****PERDIDAS Y GANANCIAS**

Desde: 01/01/2015 Hasta : 31/12/2015

Fecha: 29 DE ABRIL DEL 2016

Páginas: 1 de 1
Fecha: 29/04/2016**INGRESOS**

4.	INGRESOS	425,508.05
4.1.	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	-425,508.05
4.1.1.	VENTAS	-425,508.05
TOTAL INGRESOS:		-425,508.05

EGRESOS

5.	COSTOS Y GASTOS	423,856.92
5.1.	COSTOS	18,934.67
5.1.1.	COSTO DE VENTAS	18,934.67
5.1.1.01	Productos Comerciales	16,070.29
5.1.1.02	Rescates en Compras	-76.68
5.2.	GASTOS OPERATIVOS	360,327.92
5.2.1.	GASTOS DE ADMINISTRACION	175,548.58
5.2.1.1.	DE PERSONAL	51,845.33
5.2.1.2.	GASTOS GENERALES	127,404.20
5.2.2.	GASTOS DE VENTAS	167,476.46
5.2.2.1.	DE PERSONAL	124,576.91
5.2.2.2.	GASTOS GENERALES	32,899.57
5.2.3.	GASTOS FINANCIEROS	15,853.62
5.2.3.01	Intereses Pagados	-50.45
5.2.3.02	Gastos Bancarios	374.31
5.2.3.03	Comisiones tarjetas de crédito	15,385.66
5.2.3.04	Interés Sobregiro	29.96
5.2.3.05	Impuesto a la Salida de Divisas	7,961.14
5.2.4.	GASTOS NO DEDUCIBLES	718.36
5.2.4.01	Multas por Impuestos	506.97
5.2.4.02	Multas por Imp. FOS	7.97
5.2.4.03	Otros Pagos y Compras al derecho a C/I	286.46
5.3.	GASTOS VENTAS FRANQUICIAS	44,594.38
5.3.1.	GASTOS VENTAS FRANQUICIAS	44,594.38
5.3.1.1.	GASTOS VENTAS FRANQUICIAS	44,594.38
TOTAL COSTOS Y GASTOS:		423,856.92

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS

UTILIDAD NETA

RESULTADO INTEGRAL

-1,741.14

ING. MARCO VINTIMILLA
GerenteMARIA DEL CARMEN CALVOPIÑA
Contadora
8745

**TUENTIPLUS S.A.****BALANCE GENERAL**
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

Fecha: 3 DE MAYO DEL 2016

Página: 1 de 2
Fecha: 03/05/2016**ACTIVO**

1	ACTIVO	150,307.29
1.1	ACTIVO CORRIENTE	88,723.81
1.1.1	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	17,173.82
1.2	ACTIVOS FINANCIEROS	25,103.98
1.3	INVENTARIOS	9,503.19
1.4	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	4,577.51
1.5	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	15,357.83
2	ACTIVO NO CORRIENTE	80,583.38
2.1	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	60,514.15
2.2	ACTIVOS FINANCIEROS	17,069.23
TOTAL ACTIVO:		150,307.29

PASIVO Y PATRIMONIO

2	PASIVOS	-102,843.65
2.1	PASIVO CORRIENTE	-102,214.81
2.1.1	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	-3,630.41
2.1.2	ANTICIPO DE CLIENTES	-60,405.87
2.1.2.03	Anticipo venta de franquicias	-66,435.87
2.1.3	PROVISIONES POR BENEFICIOS	-15,757.24
2.1.3.01	Norminas por pagar	4,873.20
2.1.3.02	Decimo Tercer Sueldo	-789.30
2.1.3.03	Decimo Cuarto Sueldo	2,855.54
2.1.3.04	Vacaciones	-7,425.67
2.1.3.07	Fondo de Reserva	-302.50
2.1.5	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	-17,145.83
2.1.6	OTROS PASIVOS FINANCIEROS	760.34
2.1.6.02	Morosa Vitrinilla	785.24
2.1.9.04	Multas por atrasos	-90.00
2.1.9.05	Caja Chiles	43.75
2.2	PASIVO NO CORRIENTE	-660.04
2.2.2	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	-593.04
2.2.2.01	Carlos Sanchez	-593.04
TOTAL PASIVO:		-102,843.65

3	PATRIMONIO NETO	-47,471.65
3.1	CAPITAL	-40,500.00
3.1.01	Capital Social	-40,800.00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	-4,590.70
3.6.2	PERDIDAS ACUMULADAS	-4,930.70
3.6.2.02	Perdidas Año 2013	5,800.84
3.6.2.03	Utilidad Año 2014	-10,230.84
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-1,741.15



TUENTIPLUS S.A.

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

Fecha: 3 DE MAYO DEL 2016

Página: 2 de 2
Fecha: 03/05/2016

8.7.02. UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO

-1.741.15

TOTAL PATRIMONIO:

-47.471.85

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO :

-150,315.50

ING. MARCO VINTIMILLA
Gerente

MARIA DEL CARMEN CALVOPIÑA
Contadora
0745