

TUENTI PLUS S.A. / INFORME DE GERENCIA 2018

En mi calidad de Gerente General de la compañía Tuentiplus S.A., presento el siguiente informe de actividades correspondiente al ejercicio 2018.

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 \$26.99 (incluido IVA). Al cierre del ejercicio 2018 la red Depilarte cuenta con los siguientes centros:

	Centro	Fecha Apertura	Ciudad	Pertenece a (al cierre de 2018):
1	El Bosque	Jul-2013	Quito	Tuentiplus S.A.
2	El Recreo*	Sep-2013	Quito	Jacqueline Guerrón / Francisco Machado
3	Manta	Feb-2014	Manta	Romina Jalil
4	Coruña	Julio-2014	Quito	Ma. Isabel Jervis / Ma. Fernanda Arroyo
5	Cumbayá	Agosto-2014	Quito	Tuentiplus S.A.
6	La Prensa**	Marzo-2016	Quito	Jacqueline Guerrón / Francisco Machado
7	La República	Mayo-2015	Quito	Beatriz Salazar
8	Los Ceibos	Junio-2015	Guayaquil	Tuentiplus S.A.
9	Los Chillos	Julio-2015	Quito	Catalina Mantilla / Cristina Rosas
10	Eloy Alfaro	Octubre-2015	Quito	Karina Cobo
11	Riocentro Norte	Agosto-2016	Guayaquil	Tuentiplus S.A.

*La venta de Depilarte El Recreo por parte de Tuentiplus S.A. a sus nuevos dueños de concretó en diciembre de 2017

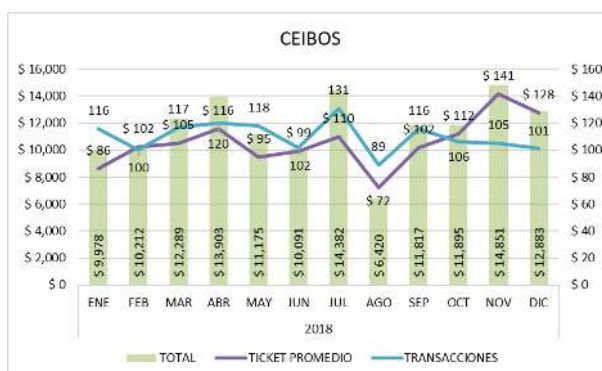
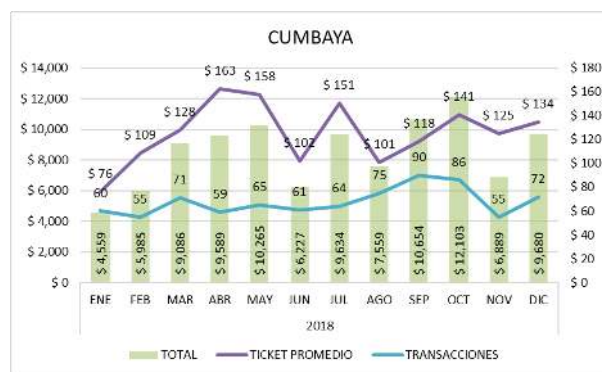
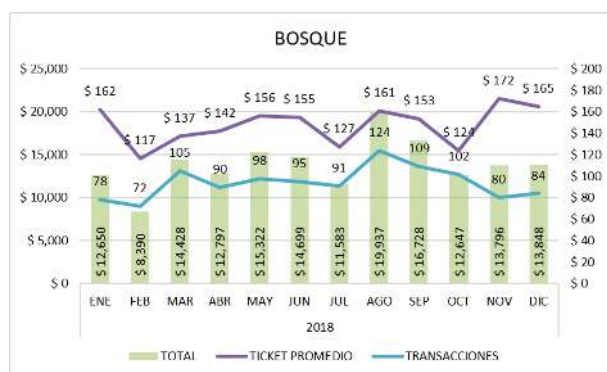
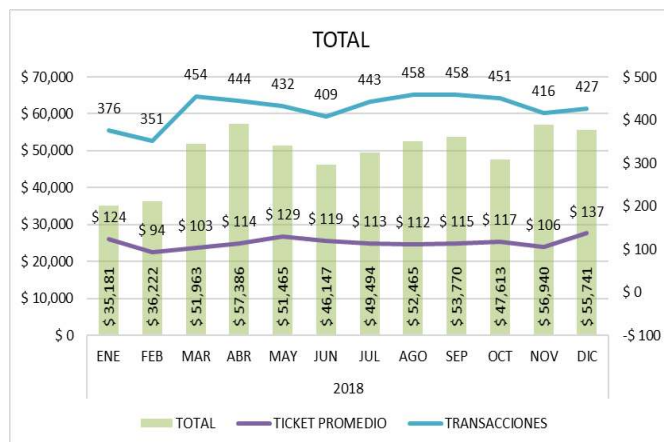
**La venta de Depilarte El Recreo por parte G. Mejía/E. Torres a. a sus nuevos dueños de concretó en marzo de 2017

2. RESULTADOS COMERCIALES: El resultado obtenido en término de ventas ha sido positivo en todos los centros propios, registrando un importante nivel de crecimiento en ventas vs. 2017.

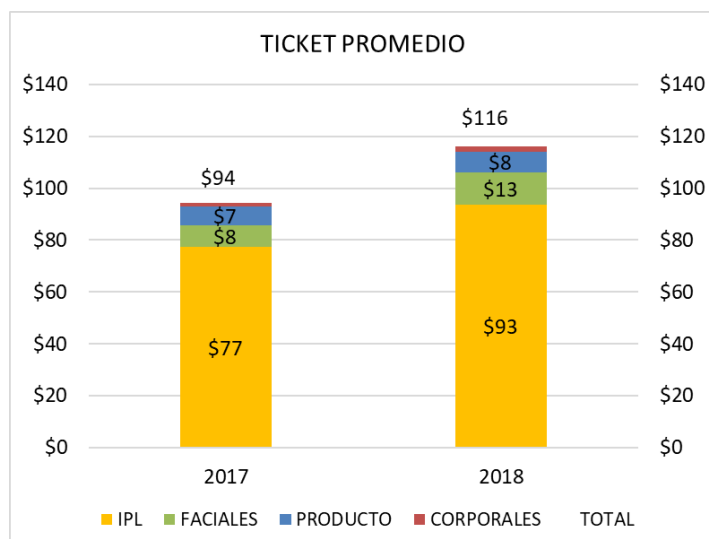
VENTAS TOTALES 2018 (SIN IVA) POR CENTRO

REAL		2018							% CREC. 2018 VS 2017						
		1Q	2Q	3Q	4Q	1SEM	2SEM	TOTAL	1Q	2Q	3Q	4Q	1SEM	2SEM	TOTAL
BOSQUE	TOTAL	\$ 35,468	\$ 42,817	\$ 48,247	\$ 40,291	\$ 78,285	\$ 88,538	\$ 166,823	-1%	19%	40%	-9%	9%	12%	11%
BOSQUE	TICKET PROMEDIO	\$ 139	\$ 151	\$ 149	\$ 151	\$ 146	\$ 150	\$ 148	19%	25%	24%	-1%	22%	10%	16%
BOSQUE	TRANSACCIONES	255	283	324	266	538	590	1,128	-17%	-5%	13%	-9%	-11%	2%	-5%
CUMBAYA	TOTAL	\$ 19,630	\$ 26,081	\$ 27,847	\$ 28,672	\$ 45,711	\$ 56,520	\$ 102,231	-11%	7%	36%	14%	-2%	24%	11%
CUMBAYA	TICKET PROMEDIO	\$ 106	\$ 141	\$ 122	\$ 135	\$ 123	\$ 128	\$ 126	9%	37%	21%	13%	24%	16%	20%
CUMBAYA	TRANSACCIONES	186	185	229	213	371	442	813	-19%	-22%	13%	0%	-21%	7%	-8%
CEIBOS	TOTAL	\$ 32,480	\$ 35,169	\$ 32,619	\$ 39,629	\$ 67,648	\$ 72,248	\$ 139,897	33%	44%	30%	19%	38%	24%	30%
CEIBOS	TICKET PROMEDIO	\$ 98	\$ 103	\$ 97	\$ 127	\$ 101	\$ 111	\$ 106	53%	58%	35%	36%	55%	34%	44%
CEIBOS	TRANSACCIONES	333	340	336	312	673	648	1,321	-13%	-9%	-4%	-12%	-11%	-8%	-10%
RCN	TOTAL	\$ 35,788	\$ 50,932	\$ 47,016	\$ 51,702	\$ 86,720	\$ 98,718	\$ 185,438	15%	82%	50%	25%	47%	36%	41%
RCN	TICKET PROMEDIO	\$ 88	\$ 107	\$ 100	\$ 103	\$ 98	\$ 101	\$ 100	23%	47%	19%	-1%	36%	7%	21%
RCN	TRANSACCIONES	407	477	470	503	884	973	1,857	-7%	24%	26%	26%	8%	26%	17%
TOTAL	TOTAL	\$ 123,367	\$ 154,999	\$ 155,729	\$ 160,294	\$ 278,365	\$ 316,024	\$ 594,389	9%	37%	40%	11%	23%	24%	23%
TOTAL	TICKET PROMEDIO	\$ 104	\$ 121	\$ 115	\$ 124	\$ 113	\$ 119	\$ 116	25%	38%	25%	8%	32%	15%	23%
TOTAL	TRANSACCIONES	1,181	1,285	1,359	1,294	2,466	2,653	5,119	-13%	-1%	12%	3%	-7%	7%	0%

El incremento en ticket promedio registrado en locales como Bosque (+16%), Cumbayá (+20%) y Ceibos (+44%) permitió compensar la caída en transacciones registrada en estos locales, gracias a las estrategias de venta cruzada. RCN tuvo un crecimiento positivo tanto en ticket promedio (+41%) y transacciones (+21%), gracias al enfoque en seguimiento a nuevos prospectos generados a través de todos los medios de contacto. Esto lo convierte en el centro de mayor facturación de 2018. Al cierre de 2018 las ventas netas en locales registraron un crecimiento total del 23%, impulsadas por el crecimiento en ticket promedio de todos los locales y el crecimiento en transacciones en RCN.



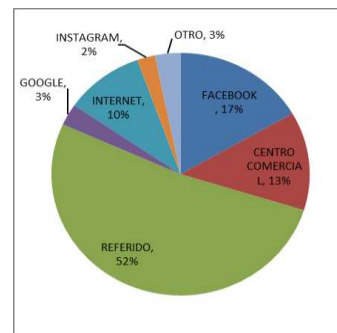
El enfoque en seguir ofreciendo nuevos servicios y productos (faciales, corporales, etc.) además del cambio en la estrategia de precios de los planes prepagados que buscó reducir el % de descuento promedio, permitió incrementar de manera significativa el valor del ticket promedio.



Por otro lado, en todos los centros se ha mantenido un buen flujo de clientes por mes, la mayoría de los cuales conoce Depilarte por referidos seguido de medios digitales.

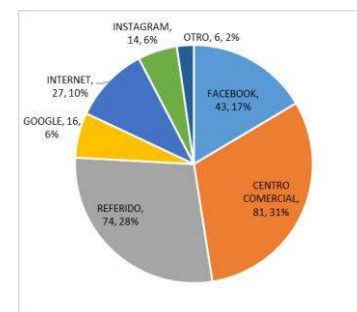
BOSQUE:

MES	FACEBOOK	CENTRO COMERCIAL	REFERIDO	GOOGLE	INTERNET	INSTAGRAM	OTRO	TOTAL
ene-18	5	7	11	0	2	0	3	28
feb-18	4	2	15	1	1	1	1	25
mar-18	5	7	11	1	2	0	2	28
abr-18	6	2	7	1	2	1	1	20
may-18	5	1	15	0	4	2	1	28
jun-18	2	2	14	0	4	0	0	22
jul-18	0	2	19	2	4	0	1	28
ago-18	7	9	14	0	2	0	1	33
sep-18	6	3	22	0	2	0	0	33
oct-18	6	2	6	2	3	1	0	20
nov-18	5	2	14	1	1	1	0	24
dic-18	1	2	14	1	4	1	0	23
TOTAL	52	41	162	9	31	7	10	312



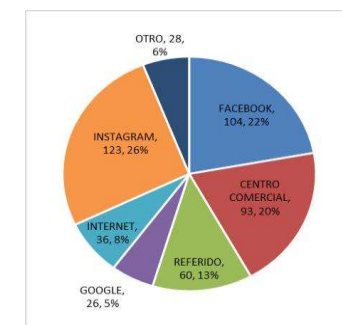
CUMBAYA:

MES	FACEBOOK	CENTRO COMERCIAL	REFERIDO	GOOGLE	INTERNET	INSTAGRAM	OTRO	TOTAL
ene-18	1	7	5	1	2	1	1	18
feb-18	3	4	5	0	3	0	2	17
mar-18	5	4	4	4	2	0	1	20
abr-18	1	5	4	2	2	2	0	16
may-18	6	3	10	2	3	1	0	25
jun-18	4	13	3	0	0	2	0	22
jul-18	4	11	3	1	5	2	0	26
ago-18	6	9	10	0	2	2	0	29
sep-18	5	8	5	0	2	1	0	21
oct-18	4	12	10	2	1	2		31
nov-18	2	3	5	1	2	1	1	15
dic-18	2	2	10	3	3	0	1	21



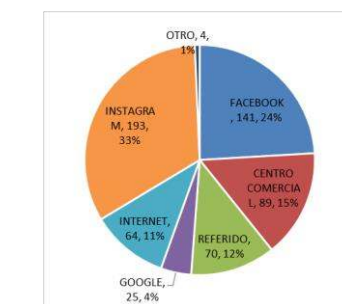
CEIBOS:

MES	FACEBOOK	CENTRO COMERCIAL	REFERIDO	GOOGLE	INTERNET	INSTAGRAM	OTRO	TOTAL
ene-18	5	8	3	4	1	13	3	37
feb-18	11	8	6	2	4	10	2	43
mar-18	19	9	7		6	7	5	53
abr-18	15	12	2	4	5	12	4	54
may-18	11	9	1	3	1	6		31
jun-18	7	5	7	3	3	10	1	36
jul-18	5	7	9		7	16	2	46
ago-18	6	6	3		1	6	3	25
sep-18	7	3	7	2	1	16	2	38
oct-18	2	4	4	3	2	6	4	25
nov-18	7	11	6	2	2	12		40
dic-18	9	11	5	3	3	9	2	42
SUBTOTAL								0



RCN:

MES	FACEBOOK	CENTRO COMERCIAL	REFERIDO	GOOGLE	INTERNET	INSTAGRAM	OTRO	TOTAL
ene-18	4	9		3	2	8	1	27
feb-18	10	7		2	4	18		41
mar-18	18	6	3	3	12	17		59
abr-18	28	9	8	3	6	20		74
may-18	12	4	5	2	13	13		49
jun-18	12	8	7	1	3	13	2	46
jul-18	8	7	5	1	6	11	1	39
ago-18	10	6	6	3	5	33		63
sep-18	4	12	6	2	3	15		42
oct-18	10	7	10	0	5	9		41
nov-18	11	8	8	3	3	20		53
dic-18	14	6	12	2	2	16		52



3. RETENCIÓN DE CLIENTES Y CRM: La compañía mantiene 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.

CLIENTES		BOSQUE	CUMBAYA	CEIBOS	RCN	TOTAL
2014	CREADOS	942	150			1092
	ACTIVOS	93	31			124
	%	10%	21%			11%
2015	CREADOS	663	308	998		1969
	ACTIVOS	80	53	100		233
	%	12%	17%	10%		12%
2016	CREADOS	563	455	783	487	2288
	ACTIVOS	70	85	105	106	366
	%	12%	19%	13%	22%	16%
2017	CREADOS	470	349	618	762	2199
	ACTIVOS	64	83	135	187	469
	%	14%	24%	22%	25%	21%
2018	CREADOS	488	385	816	1514	3203
	ACTIVOS	83	77	116	205	481
	%	17%	20%	14%	14%	15%
TOTAL	CREADOS	3126	1647	3215	2763	10751
	ACTIVOS	390	329	456	498	1673
	%	12%	20%	14%	18%	16%

4. RECURSOS HUMANOS: Al cierre de 2018, la nómina bajo relación de dependencia de Tuentiplus S.A. fue de un total de 23 colaboradores: 16 Cosmetólogas, 3 Recepcionistas, Contadora General, Asistente Contable, Coord. Comercial 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.	LOCAL	NOMBRE	CARGO	FECHA INGRESO	COMENTARIOS
1	OFICINA	JOHANNA VILAÑA	CONTADORA	5/10/2017	
2		MARCO VINTIMILLA	GERENTE GENERAL	1/1/2014	
3		KAREN EGAS	ASISTENTE CONTAB.	12/1/2015	
4		ROSA ANA TAMAYO	COORD. COMERCIAL	8/19/2014	
5	BOSQUE	JULIANA YAGUANA	COSMETOLOGA	3/7/2015	
6		JHOANNA POZO	COSMETOLOGA	4/8/2015	
7		KATHERINE GAVILANEZ	RECEPCIONISTA L-V	9/16/2013	
8		PAOLA LAZO	COSMETOLOGA	10/12/2017	
9		MARIA ROSA VELEZ	COSMETOLOGA-CUMB.	12/1/2018	En Entrenamiento
10		JHULIANA PATRICIA TORRES	COSMETOLOGA-CUMB.	12/1/2018	En Entrenamiento
11	CUMBAYA	LORENA CARVAJAL	RECEPCIONISTA	6/6/2016	
12		ANDREA CRIOLLO	COSMETOLOGA	7/2/2018	
13		TATIANA MUÑOZ	COSMETOLOGA	10/16/2018	
14	CEIBOS	SOLANGE ASCENCIO-E	COSMETOLOGA	6/8/2015	
15		LIGIA CENTENO	COSMETOLOGA	7/7/2017	
16		HELEN ACURIO	RECEPCIONISTA	6/8/2015	
17		LISSETH ALEXANDRA VELEZ	COSMETOLOGA	12/1/2018	En Entrenamiento
18	RCN	KARINA ANDRADE-E	COSMETOLOGA	8/12/2016	
19		MARIA JOSE CABRERA	COSMETOLOGA	3/1/2017	
20		PATRICIA GOMEZ	COSMETOLOGA	2/1/2018	
21		ANA MARIA PEREZ	COSMETOLOGA-DORADO	12/1/2018	En Entrenamiento
22		INGRID LISSETTI BARAHONA	COSMETOLOGA-DORADO	12/1/2018	En Entrenamiento
23		ESTEFANIA MAYORGA	COSMETOLOGA-DORADO	12/1/2018	En Entrenamiento

A partir de enero 2019 se tiene planificada la apertura del nuevo local propio Depilarte El Dorado en Guayaquil. Para esto se han adelantado inversiones, gastos y contratación de personal en entrenamiento.

5. FRANQUICIAS: Durante el 2018 no se concretó la venta de ninguna franquicia adicional. Se mantiene contratos con 7 franquicias al cierre del 2018. El desempeño de cada centro franquiciado se detalla a continuación:

	2015	2016	2017	2018		% crec.	2016	2017	2018
Eloy Alfaro	8,675	80,377	96,011	89,503	Eloy Alfaro	827%	19%	-7%	
El Recreo	76,158	89,731	64,686	88,770	El Recreo	18%	-28%	37%	
Los Chillos	18,594	56,296	71,783	77,880	Los Chillos	203%	28%	8%	
La Republica	21,665	38,360	52,508	77,033	La Republica	77%	37%	47%	
La Coruña	100,400	88,385	74,102	74,962	La Coruña	-12%	-16%	1%	
La Prensa		32,801	45,709	57,438	La Prensa		39%	26%	
Manta	30,207	35,814	43,293	53,145	Manta		21%	23%	
Total general	255,700	421,764	448,094	518,731	Total general	65%	6%	16%	

6. DESEMPEÑO FINANCIERO (Se Anexan Estado de Pérdidas y Ganancias y Balance General 2018)

El desempeño global de la compañía durante el 2018 arroja el siguiente resultado (ver anexo 1).

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 53% de margen de contribución sobre ventas (calculado sobre los Ingresos de Franquicias) mientras que en la segunda el margen de contribución es de un 31% sobre las ventas (calculado sobre los Ingresos de Locales Propios). Sobre las ventas total compañía, las franquicias aportan un margen de contribución del 5%, los locales propios aportan un margen de contribución del 25%, para un total del 30%. Este margen de contribución cubre totalmente el costo de la operación de oficina que alcanza a un 29% sobre las ventas totales.

PERSPECTIVAS

Basado en la planificación estratégica de la compañía el enfoque para 2019 continúa siendo:

- Disciplina en gastos y costos.
- Consolidación comercial de locales propios y franquicias.
- Gestión efectiva del talento humano.
- Control de la liquidez.

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

Atentamente,



Ing. Marco Vintimilla
Gerente General
Tuentiplus S.A.

ANEXO 1 RESUMEN ESTADO DE RESULTADOS

		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	% Ingresos / Centro Costos	% Ingresos / Empresa
BOSQUE	INGRESOS	\$ 12,650	\$ 8,390	\$ 14,393	\$ 12,676	\$ 15,291	\$ 14,512	\$ 11,537	\$ 19,768	\$ 16,580	\$ 12,658	\$ 13,729	\$ 13,834	\$ 166,018		
	COSTOS Y GASTOS	\$(10,264)	\$(8,289)	\$(10,483)	\$(10,387)	\$(11,535)	\$(10,806)	\$(9,062)	\$(12,112)	\$(11,954)	\$(10,382)	\$(11,565)	\$(13,196)	\$(130,034)	-78%	-18%
	Utilidad Bruta	\$ 2,387	\$ 102	\$ 3,910	\$ 2,289	\$ 3,756	\$ 3,706	\$ 2,475	\$ 7,656	\$ 4,627	\$ 2,276	\$ 2,164	\$ 638	\$ 35,984	22%	5%
CUMBAYA	INGRESOS	\$ 4,559	\$ 5,985	\$ 9,086	\$ 9,591	\$ 10,265	\$ 6,707	\$ 9,634	\$ 7,383	\$ 10,654	\$ 12,081	\$ 6,889	\$ 9,680	\$ 102,514		
	COSTOS Y GASTOS	\$(4,828)	\$(4,263)	\$(5,134)	\$(7,257)	\$(6,304)	\$(6,845)	\$(5,577)	\$(7,125)	\$(6,934)	\$(9,368)	\$(7,440)	\$(5,571)	\$(76,646)	-75%	-10%
	Utilidad Bruta	\$ (269)	\$ 1,722	\$ 3,952	\$ 2,334	\$ 3,961	\$ (138)	\$ 4,058	\$ 258	\$ 3,721	\$ 2,713	\$ (551)	\$ 4,109	\$ 25,868	25%	4%
CEIBOS	INGRESOS	\$ 9,979	\$ 10,212	\$ 12,289	\$ 13,903	\$ 11,177	\$ 10,180	\$ 14,384	\$ 6,420	\$ 11,875	\$ 11,913	\$ 14,494	\$ 12,828	\$ 139,655		
	COSTOS Y GASTOS	\$(5,936)	\$(6,334)	\$(6,946)	\$(8,876)	\$(6,524)	\$(6,814)	\$(8,195)	\$(5,188)	\$(6,687)	\$(6,559)	\$(7,418)	\$(6,250)	\$(81,726)	-59%	-11%
	Utilidad Bruta	\$ 4,043	\$ 3,878	\$ 5,343	\$ 5,027	\$ 4,652	\$ 3,367	\$ 6,189	\$ 1,232	\$ 5,189	\$ 5,355	\$ 7,076	\$ 6,578	\$ 57,929	41%	8%
RCN	INGRESOS	\$ 7,993	\$ 11,635	\$ 16,160	\$ 21,098	\$ 14,704	\$ 15,426	\$ 13,896	\$ 18,551	\$ 14,615	\$ 10,968	\$ 21,404	\$ 19,702	\$ 186,151		
	COSTOS Y GASTOS	\$(5,783)	\$(6,881)	\$(8,396)	\$(10,132)	\$(7,707)	\$(9,319)	\$(5,906)	\$(11,429)	\$(8,155)	\$(7,308)	\$(10,064)	\$(9,867)	\$(100,947)	-54%	-14%
	Utilidad Bruta	\$ 2,211	\$ 4,754	\$ 7,764	\$ 10,966	\$ 6,996	\$ 6,107	\$ 7,989	\$ 7,122	\$ 6,460	\$ 3,660	\$ 11,340	\$ 9,834	\$ 85,204	46%	12%
DORADO	INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
	COSTOS Y GASTOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$(16,875)	\$(3,248)	\$(20,123)		-3%
	Utilidad Bruta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$(16,875)	\$(3,248)	\$(20,123)		-3%
TOTAL LOCALES	INGRESOS	\$ 35,181	\$ 36,223	\$ 51,928	\$ 57,268	\$ 51,437	\$ 46,826	\$ 49,451	\$ 52,122	\$ 53,725	\$ 47,620	\$ 56,516	\$ 56,044	\$ 594,339		
	COSTOS Y GASTOS	\$(26,810)	\$(25,767)	\$(30,960)	\$(36,651)	\$(32,070)	\$(33,783)	\$(28,741)	\$(35,854)	\$(33,729)	\$(33,617)	\$(53,362)	\$(38,132)	\$(409,476)	-69%	-56%
	Utilidad Bruta	\$ 8,371	\$ 10,456	\$ 20,969	\$ 20,616	\$ 19,366	\$ 13,042	\$ 20,710	\$ 16,268	\$ 19,996	\$ 14,003	\$ 3,154	\$ 17,912	\$ 184,863	31%	25%
ADM.	INGRESOS	\$ 21,958	\$ 21,985	\$ 21,985	\$ (378)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 116	\$ -	\$(165)	\$ -	\$ 65,502		
	COSTOS Y GASTOS	\$(12,664)	\$(10,558)	\$(12,077)	\$(10,230)	\$(16,091)	\$(10,910)	\$(9,790)	\$(11,050)	\$(12,551)	\$(10,401)	\$(12,074)	\$(150,015)	\$(278,412)	-425%	-38%
	Utilidad Bruta	\$ 9,295	\$ 11,427	\$ 9,908	\$(10,608)	\$(16,091)	\$(10,910)	\$(9,790)	\$(11,050)	\$(12,435)	\$(10,401)	\$(12,239)	\$(150,015)	\$(212,911)	-325%	-29%
FRANQ.	INGRESOS	\$ 4,393	\$ 4,393	\$ 5,938	\$ 11,795	\$ 6,538	\$ 5,498	\$ 5,793	\$ 5,330	\$ 5,890	\$ 5,200	\$ 4,507	\$ 10,757	\$ 76,030		
	COSTOS Y GASTOS	\$(2,854)	\$(4,793)	\$(3,143)	\$(2,923)	\$(3,927)	\$(3,152)	\$(2,841)	\$(2,893)	\$(2,383)	\$(2,364)	\$(2,333)	\$(2,461)	\$(36,067)	-47%	-5%
	Utilidad Bruta	\$ 1,538	\$ (401)	\$ 2,795	\$ 8,871	\$ 2,611	\$ 2,346	\$ 2,952	\$ 2,436	\$ 3,507	\$ 2,836	\$ 2,175	\$ 8,296	\$ 39,963	53%	5%
TOTAL TUENTIPLUS	INGRESOS	\$ 61,752	\$ 62,600	\$ 79,851	\$ 68,684	\$ 57,975	\$ 52,324	\$ 55,243	\$ 57,451	\$ 59,731	\$ 52,819	\$ 60,858	\$ 66,801	\$ 736,090		
	COSTOS Y GASTOS	\$(42,774)	\$(41,272)	\$(46,279)	\$(49,913)	\$(52,175)	\$(47,928)	\$(41,459)	\$(49,883)	\$(48,750)	\$(46,469)	\$(67,842)	\$(191,034)	\$(725,777)	-99%	-99%
	Utilidad Bruta	\$ 18,977	\$ 21,329	\$ 33,572	\$ 18,772	\$ 5,800	\$ 4,395	\$ 13,785	\$ 7,569	\$ 10,981	\$ 6,350	\$ (6,984)	\$(124,233)	\$ 10,313	1%	1%