



# VOUSSE

Corp

**Información financiera consolidada no auditada  
correspondiente al primer semestre del ejercicio 2015  
(1 de enero al 30 de junio)**

**Madrid, 30 de septiembre de 2015**

# VOUSSE

Corp

**30 de septiembre de 2015**

Muy Sres. Nuestros:

De conformidad con lo previsto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (el "MAB"), por medio de la presente se pone a disposición del MAB la siguiente información relativa a Vousse Corp , S.A. (la "Sociedad" o "VOUSSE").

Información financiera consolidada no auditada correspondiente al período comprendido entre el 1 de enero y el 30 de junio de 2015

Índice:

1. Carta del Presidente.
2. Evolución de los estados financieros del primer semestre del ejercicio 2015.
3. Hechos Posteriores.
4. Grado de cumplimiento de las previsiones para el ejercicio 2015.

## CARTA DEL PRESIDENTE

### **Apreciado Accionista:**

Le presentamos el Informe de Gestión y estados financieros intermedios consolidados no auditados de Vousse Corp., S.A. correspondientes al primer semestre del ejercicio 2015.

A lo largo de este período, la Sociedad ha finalizado el proceso de **reestructuración global y operativa de sus marcas de medicina estética, Suavitas y Hedonai**, para encaminar sus operaciones durante el resto del año al crecimiento, orgánico e inorgánico, de éstas y otras líneas de negocio, así como el aprovechamiento de las sinergias obtenidas.

Este proceso, ha llevado aparejado el cierre de las clínicas Suavitas, motivado principalmente por la concentración de oferta del Grupo en las ciudades en las que tenía presencia. Asimismo, la reestructuración operativa de Hedonai, se ha centrado en 3 pilares fundamentales, con objeto de asegurar la rentabilidad individual operativa de las clínicas y la consolidada de la empresa.

Los pilares básicos de actuación en dicha reestructuración operativa de Hedonai han consistido en:

- i) **Proceso de reestructuración laboral**, efectuado por medio de un proceso de Expediente de Regulación de Empleo (ERE), que la Sociedad considera que permitirá un ahorro global para 12 meses de actividad de, aproximadamente, 900 miles de euros. Este proceso concluyó el pasado 7 de abril de 2015, con fecha de efectos el 27 de ese mismo mes (ver hecho relevante publicado el 7 de abril de 2015)
- ii) **Renovación de maquinaria** láser por equipos de última generación, más eficientes y productivos, que permitirá aumentar la capacidad en hasta un 35% con respecto a la anterior. Este proceso se está llevando a cabo mediante un acuerdo con el fabricante Alma Lasers Inc., que financiará parte de la inversión a 48 meses, además de renovar el parque con la entrega del equipo anterior como parte del pago del equipo nuevo (ver hecho relevante publicado el 13 de abril de 2015).
- iii) **Renegociación de condiciones en arrendamientos operativos** de parte de los locales, que permitirá un ahorro respecto a las condiciones actuales, que previsiblemente impactará en los resultados de la compañía a partir del segundo semestre de 2015 y ejercicios posteriores.

Este proceso de reestructuración, está permitiendo **dar la vuelta a la tendencia y conseguir rentabilidad operativa de la Sociedad**, tras el historial de pérdidas acumuladas en ambas empresas.

Durante el 1º semestre del año también, **se han ejecutado acuerdos ya adoptados en el ámbito corporativo**, encaminados a la consolidación de la Sociedad en el MAB, quedando ejecutado el pasado 2 de abril de 2015, la **Agrupación de Acciones o “Contra Split”**, mediante el cual se cancelaron la totalidad de las acciones en las que se dividían el capital social, todas ellas de 0,01 euros de valor nominal, para su canje por acciones de nueva emisión, de 1,50 euros de valor nominal, en la proporción de 1 acción nueva por cada 150 acciones preexistentes, sin modificación del Capital social.

También en relación con el ámbito corporativo, el pasado 25 de junio de 2015 quedó renegociado el acuerdo de compra de la sociedad Hedonai Estética Integral, S.L., por el cual, se ha completado la transmisión de la plena propiedad del 100% del capital por un precio fijo de 4 millones de euros, más un precio variable, que se corresponderá con el 50% del EBITDA de Hedonai en el periodo de 12 meses comprendido entre el 1 de septiembre de 2015 y el 31 de agosto de 2016. Asimismo, se dispone de un mecanismo de pago aplazado en 15 mensualidades de 150 miles de euros a partir del mes de septiembre de 2015 y un último pago por el resto de la parte fija más el importe variable en el mes de noviembre de 2016 (ver hecho relevante publicado el 25 de junio de 2015).

Con todo esto, el Consejo de Administración de la Sociedad estima que el ejercicio 2015 está siendo el año de inflexión y de retorno a la rentabilidad, previendo comenzar por tanto una **nueva etapa de VOUSSE**, que permitirá afrontar su **plan de consolidación a nivel nacional, para posteriormente comenzar la internacionalización**.

D. Estanislao Martínez

Rpte. Persona Física designada por Atlas Technology, S.L.  
Presidente del Consejo de Administración

## EVOLUCION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS DEL PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 2015

### A) CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

A continuación se presenta la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada no auditada a 30 de junio de 2015, en comparación con la misma del ejercicio anterior.

<i>En Miles de Euros</i>	<b>30/06/2014</b>		<b>30/06/2015</b>		<b>% Var.</b>
		%S/N.		%S/N.	
<b>Importe neto de la cifra de negocios (INCEN)</b>	<b>937</b>	100%	<b>6.806</b>	100%	<b>626%</b>
<b>Aprovisionamientos</b>	<b>(29)</b>	3%	<b>(725)</b>	11%	<b>2406%</b>
Aprovisionamiento clínicas	(29)		(725)		
<b>Gastos de personal</b>	<b>(708)</b>	76%	<b>(3.513)</b>	52%	<b>396%</b>
Gastos de personal clínicas	(579)		(2.954)		
Gastos de personal servicios centrales	(129)		(559)		
<b>Otros gastos de explotación</b>	<b>(695)</b>	74%	<b>(2.591)</b>	38%	<b>273%</b>
Otros gastos de explotación clínicas	(481)		(2.119)		
Otros gastos de explotación servicios centrales	(214)		(472)		
<b>Amortización del inmovilizado</b>	<b>(225)</b>	24%	<b>(1.022)</b>	15%	<b>354%</b>
<b>Deterioro y rdo. por enaj. del inmovilizado</b>	<b>(71)</b>	8%			
<b>Otros resultados (+/-)</b>			<b>90</b>	1%	
<b>Resultado de explotación</b>	<b>(790)</b>		<b>(955)</b>		<b>21%</b>
Resultado financiero	(39)		(133)		<b>244%</b>
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(829)</b>		<b>(1.088)</b>		<b>31%</b>
Impuesto sobre beneficios			462		
<b>Beneficio neto</b>	<b>(829)</b>		<b>(626)</b>		<b>-24%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-494</b>		<b>67</b>		<b>113%</b>
<b>EBITDA clínicas</b>	<b>-151</b>		<b>1.097</b>		<b>825%</b>

## Importe Neto de la cifra de negocios

En relación con el importe neto de la cifra de negocio, cabe destacar el incremento en la facturación por centro derivado de la mejoría en la gestión y las reestructuraciones llevadas a cabo desde la incorporación en 2013 del nuevo equipo, pasando como se ve en el siguiente cuadro, de una facturación por centro de 51 miles de euros en el primer semestre de 2012 a 158 miles de euros por centro en el primer semestre de 2015.

Dichos incrementos se basan, principalmente, en la estrategia de reposicionamiento de precios llevada a cabo desde que se retomaron las operaciones en el mes de mayo de 2013, lo que ha permitido incrementar el precio medio de 19 euros la sesión en el primer semestre de 2013, a casi 30 euros por sesión en el primer semestre de 2014, y por encima de 30 euros por sesión en el primer semestre de 2015, una vez incorporadas las clínicas Hedonai.

<i>En miles de euros (primer semestre)</i>	<b>2.012</b>	<b>2.013</b>	<b>2.014</b>	<b>2.015</b>
<b>Importe Neto Cifra de Negocio</b>	<b>812</b>	<b>763</b>	<b>937</b>	<b>6.806</b>
Nº medio de clínicas abiertas	16	11	14	43
<b>Facturación media por clínica</b>	<b>51</b>	<b>69</b>	<b>67</b>	<b>158</b>

Con todo esto, tras la incorporación de las 39 clínicas de Hedonai y el cierre de las clínicas Suavitas, concentrando la cartera de clientes en las clínicas Hedonai, el importe neto de los servicios prestados en el primer semestre de 2015 asciende a 6.806 miles de euros, lo que supone multiplicar por 7 la facturación en el mismo periodo del ejercicio anterior.

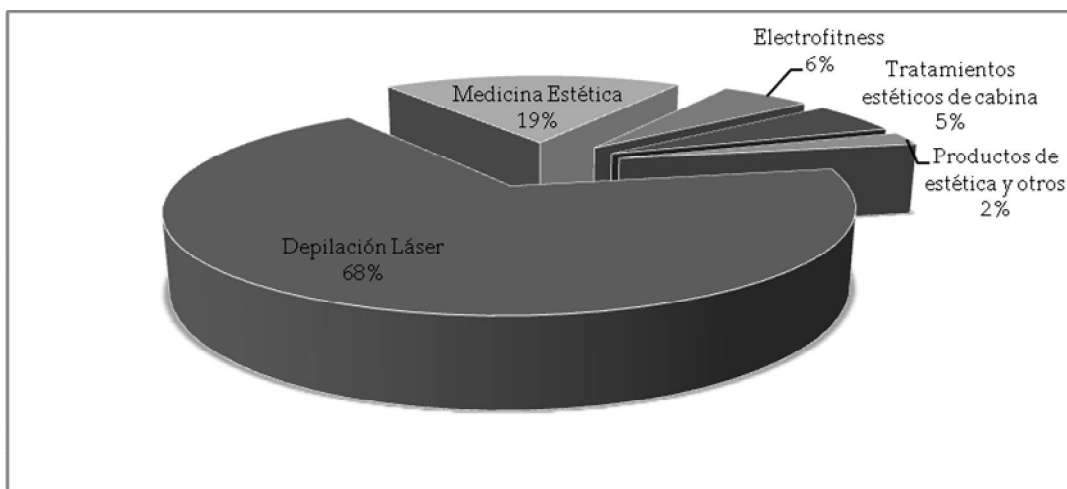
Por otro lado, la incorporación de las clínicas Hedonai, ha supuesto la inclusión de otras líneas de negocio que la Compañía pretendía añadir a su oferta de servicios, reduciendo el impacto de la depilación láser, hasta ahora casi el único producto ofrecido en las clínicas, dada la gran dependencia del precio en esta actividad así como la alta competencia entre las marcas que la aplican. En este sentido, la estrategia de la Sociedad apuesta por mejorar sus servicios de medicina estética, con especial énfasis en ofrecer la mejor calidad y estándares dentro del mercado, que permita consolidar la marca y generar mayores barreras de entrada para la competencia.

En el siguiente cuadro se presenta la distribución de las ventas separadas por líneas de negocio y a continuación su representación gráfica.

En miles de euros (Primer Semestre)

1S2015

Importe Neto Cifra de Negocio	6.806
Depilación Láser	4616
Medicina Estética	1287
Electrofitness	381
Tratamientos estéticos de cabina	370
Productos de estética y otros	152



Actualmente, la Depilación láser representa un 68% de la facturación de la Compañía, correspondiendo al resto de líneas de negocio el 32% restante. La medicina estética, tanto de cabina como la aplicada por médicos, representa un 24%. Esta situación se debe a que actualmente, solo 21 clínicas de las 39 actuales incorporan esta línea de negocio en su catálogo de servicios por lo que la estrategia de la Sociedad en el último cuatrimestre del ejercicio, tal y como se describe en el Documento de Ampliación Completo publicado el pasado 31 de julio de 2015, está centrada en la ampliación de espacios dentro de los 18 centros restantes, para la apertura al mercado de la medicina estética, estimando que el peso de la misma se incremente significativamente a partir del año 2016.

Adicionalmente, el Plan Estratégico contempla la incorporación en los centros Hedonai de nuevos servicios y líneas de negocio, mediante la incorporación de Operadores "Beauty Partners" especialistas en campos o tratamientos específicos con objeto de diversificar y ampliar la carta de servicios actual de Vousse, en aras a convertirse en el referente del sector salud, belleza y cuidado personal, y consolidar así su liderazgo en el ámbito nacional.

### Coste por Aprovisionamiento (Coste de Venta)

Mientras que en el primer semestre de 2014 suponía solo un 3% de las ventas, en el primer semestre de 2015, esta partida ha aumentado hasta representar un 11% de las ventas. Este incremento radica en el mayor peso de las ventas de las líneas de negocio de medicina estética,

donde el coste del producto a aplicar, es superior al coste de los servicios que se aplican mediante aparatología (depilación láser).

No obstante, el ticket medio de la línea de negocio de la medicina estética es claramente mayor que el de la depilación láser, lo que unido a la recurrencia del paciente, se convierte en un servicio con una rentabilidad mayor que las líneas de negocio que dependen de un equipo o máquina, unido a una menor inversión y agilidad de implementación del tratamiento.

### Gastos de Personal

Tras la adquisición de Hedonai Estética Integral, S.L., se puso en marcha un plan de reestructuración operativa con el fin último de retornar a la rentabilidad durante el ejercicio 2015. En el ámbito laboral, y tal y como se publicó mediante hecho relevante el 7 de abril de 2015, la reestructuración laboral de Hedonai se llevó a cabo mediante un proceso de Expediente de Regulación de Empleo (ERE), con un impacto significativo en la cuenta de resultados del ejercicio 2015. Este proceso, que concluyó con acuerdo y tuvo fecha de efectos el 27 de abril de 2015, consistió en lo siguiente:

- Se amortizaron 39 puestos de trabajo en las clínicas y servicios centrales, representativos de un 13% de la plantilla anterior de Hedonai, los cuales llevaron aparejados unas indemnizaciones al personal de 0,42 millones de euros, de los cuales, 0,39 millones de euros ya habían sido provisionados por la sociedad al cierre del ejercicio 2014, suponiendo por lo tanto un gasto extraordinario en la cuenta de resultados de la sociedad de 0,03 millones de euros en el mes de abril de 2015.
- Se acordó una reducción consolidada de salarios a los trabajadores de Hedonai. Los empleados con un salario fijo anual superior a 18 miles de euros brutos, experimentaron una reducción salarial creciente desde el 7,5% (para 18 miles de euros brutos) hasta el 15% (para salarios iguales o superiores a 22 miles de euros brutos). Esta reducción se aplicó desde la nómina de abril de 2015.
- Se modificó el sistema de retribución variable para la consecución de objetivos de 2015 y siguientes ejercicios en Hedonai. La retribución variable dependerá de la consecución de indicadores tales como ventas, cobros, precio medio de la venta y prestación de servicios. La Sociedad persigue que los empleados se beneficien en mayor medida de los ingresos que generen, con el consiguiente incremento de su compromiso y motivación, al mismo tiempo que la Sociedad maximice su cifra de negocio y rentabilidad.

Con estas medidas, la Sociedad estima un ahorro consolidado en la partida de gastos de personal de 0,9 millones de euros en un período de 12 meses, a partir del mes de mayo de 2015. Estos ahorros ya fueron contemplados en las proyecciones financieras de las que se dará cuenta del grado de cumplimiento en este informe, si bien, finalmente, el acuerdo se cerró con 1 mes de retraso al inicialmente previsto por la Sociedad.



Adicionalmente, tal y como se ha mencionado anteriormente, la Sociedad ha procedido al cierre de las clínicas de marca Suavitas, lo que ha supuesto igualmente un incremento en la partida de gastos de personal (gasto no recurrente), no prevista con anterioridad, derivado de las indemnizaciones al personal y que ha ascendido a 107 miles de euros.

La partida de gastos de personal presenta a 30 de junio de 2015, el siguiente desglose, comparando con las cifras del mismo período del ejercicio anterior.

En Miles de Euros	30/06/2014	30/06/2015
Sueldos y Salarios	500	2561
Nº Medio Empleados	64	317
Salario medio anual	16	16
Cargas Sociales	165	785
% Carga social s/ sueldos y salarios	33%	31%
Indemnizaciones	42	167
<b>Total Gastos de Personal</b>	<b>708</b>	<b>3.513</b>

(Datos consolidados a 30 de junio de 2015 vs datos individuales a 30 de junio de 2015)

En línea con los datos del ejercicio anterior, la Sociedad, y a 30 de junio de 2015 tenía una plantilla media de 317 empleados, de los cuales, 296 correspondían a Hedonai y 21 a Suavitas y servicios centrales de Vousse Corp, S.A., con un salario medio anual por empleado de 16 miles de euros y una carga social del 31%, un 2% menos que el mismo periodo del ejercicio anterior. Adicionalmente, las indemnizaciones, no recurrentes, devengadas en el primer semestre de 2015 ascendieron a un total de 167 miles de euros.

Esta partida, a nivel consolidado, supuso un 52% sobre las ventas del período, lo que representa una mejora del 24% con respecto al mismo período del ejercicio 2014, y se estima siga evolucionando positivamente a medida que entre en funcionamiento la estrategia diseñada en el Plan de Negocio.

### Otros Gastos de Explotación

La partida de otros gastos de explotación ha supuesto un incremento en relación con el mismo período del ejercicio anterior, motivado por la incorporación de los gastos de Hedonai al consolidado, si bien, en términos globales y a efectos de comparación, estos gastos han supuesto un 38% sobre las ventas del período frente al 74% del ejercicio anterior, el Grupo se ha visto beneficiado de las sinergias generadas.

La partida de Otros gastos de explotación presenta, a 30 de junio de 2015, el siguiente desglose:

En Miles de Euros	30/06/2014	30/06/2015
Arrendamientos y gastos locales	242	1.027
Nº clínicas	14	43
Arrendamiento medio por local / mes	3	4
Publicidad y marketing	134	405
Servicios profesionales independientes	119	305
Mantenimiento y conservación	46	415
Comunicaciones	0	101
Gastos de viaje y formación	0	73
Otros	154	266
<b>Total Otros Gastos de Explotación</b>	<b>695</b>	<b>2.591</b>

(Datos consolidados a 30 de junio de 2015 vs datos individuales a 30 de junio de 2015)

La partida de “arrendamientos”, corresponde principalmente a la renta pagada a los diferentes arrendadores de locales, tanto en planta calle como a El Corte Inglés, y supone una media por local de casi 4 miles de euros al mes. Adicionalmente, se registran los gastos inherentes al propio local, como pueden ser los suministros de electricidad y de agua. La partida de arrendamientos representa un 15% sobre las ventas del período. No obstante, como consecuencia de la estrategia diseñada por la Sociedad y la renegociación realizada de las condiciones de parte de los arrendamientos, la Sociedad estima poder adecuarla a un ratio menor al 15%.

La partida de “publicidad y marketing”, incluye tanto los gastos inherentes de las campañas de publicidad, comercialización y marketing que han tenido lugar en el semestre, como gastos de agencias de comunicación, on-line y off-line que permiten dar visibilidad a la marca y obtener la reputación adecuada. Estas acciones están encaminadas a incrementar la base actual de clientes, que a 30 de junio de 2015 y a nivel consolidado es superior a 300 mil.

Los “gastos de profesionales independientes” incluyen principalmente los servicios contratados a terceros por asesoramientos en áreas técnicas, así como honorarios devengados por asesores externos, abogados, y gastos asociados a estar cotizando en el MAB. Dicha partida ha experimentado un incremento en relación al ejercicio anterior, si bien, durante el segundo semestre del ejercicio 2015 se reducirán varios asesores pre-existentes de manera independiente en Hedonai y Vousse, esperando que los honorarios devengados en el primer semestre puedan verse disminuidos en el segundo.

Otra partida representativa por su importe, es “mantenimientos y conservación” que corresponde a los servicios de mantenimiento de la maquinaria, necesarios para el óptimo funcionamiento del parque de equipamiento técnico, así como la conservación y limpieza de los locales con objeto de mantenerlos en óptimas condiciones, acorde con la imagen de la marca.

En relación con esta partida, destacar el hecho relevante publicado el pasado 13 de abril de 2015, relativo al acuerdo de adquisición de 25 máquinas de depilación de última generación del

fabricante Alma Lasers Inc. para Hedonai. La Sociedad estima que dicha acción tendrá un impacto desde el punto de vista de la eficiencia técnica de las clínicas, dado que permitirá atender a mayor número de pacientes, y por tanto un incremento en la capacidad productiva hasta en un 35%.

Este adelanto tecnológico lleva aparejado también un acuerdo de financiación de parte del importe de compra a 48 meses, entregando las máquinas antiguas como parte del precio de la nueva. Asimismo, mediante este acuerdo, el fabricante a su vez ofrece una garantía extendida de 48 meses en la máquina y de 36 meses en los cabezales, que permitirán a la Sociedad reducir los gastos de esta partida en los períodos venideros.

La partida de “comunicaciones” comprende la totalidad de los gastos en los que la Sociedad incurre para mantener la infraestructura informática y de comunicaciones, entre otros, intranet, extranet, comunicación por línea telefónica, y todo el software y hardware necesario para la correcta gestión de los negocios.

### Otros Resultados

Finalmente, en la partida “Otros Resultados” se incluye el ingreso obtenido en el mes de junio de 2015 por la asociación comercial alcanzada para el Centro de Vigo (Galicia) de próxima apertura.

La Sociedad ha diseñado para la puesta en marcha del Plan de Expansión un modelo de asociación comercial o “*Joint Venture*” que responde a un contrato mercantil de “cuentas en participación” por el cual, un asociado local se hace cargo de la supervisión del centro como una unidad independiente, bajo la dirección de servicios centrales de la Sociedad, en contraprestación de una retribución 100% variable sobre el resultado positivo de la clínica para dicho asociado (contabilizado como gasto por la Sociedad).

De esta manera, la Sociedad espera optimizar la gestión de las unidades de negocio, de la siguiente forma: 1) incrementando las ventas mediante las relaciones públicas y contactos aportados por el asociado local; 2) variabilizando los gastos de estructura del centro (el asociado no tiene salario definido y hace las funciones de responsable de clínica, amortizando ese puesto de trabajo).

## B) BALANCE DE SITUACIÓN

A continuación se muestra el balance de situación auditado a 31 de diciembre de 2014 y no auditado a 30 de junio de 2015.

### Activo

En miles de Euros	31/12/2014	30/06/2015	% Var.
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>21.461</b>	<b>19.093</b>	<b>-11%</b>
Fondo de Comercio de Consolidación	7.429	4.382	
Inmovilizado intangible	1.650	1.619	
Inmovilizado material	7.002	7.143	
Inversiones financieras a l/p	460	566	
Activos por impuesto diferido	4.920	5.382	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2.465</b>	<b>2.462</b>	<b>0%</b>
Existencias	360	376	
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	1.084	1.141	
Inversiones financieras a c/p	785	825	
Periodificaciones	60	26	
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	176	94	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>23.926</b>	<b>21.554</b>	

Durante el primer semestre del ejercicio, y con motivo de la transmisión de la plena propiedad de las participaciones representativas del 100% del capital social de Hedonai Estética Integral, S.L., por un precio fijo de 4 millones de euros, que fue publicado mediante hecho relevante el pasado 25 de junio de 2015, el "fondo de comercio de consolidación" ha quedado reducido a 4,3 millones de euros, frente a los 7,4 millones al cierre del ejercicio 2014. Este ajuste, reside en el efecto de la mejora del precio de venta (4 millones vs 7,2 millones), en relación con la participada Hedonai Estética Integral, S.L.

Asimismo resaltar el incremento experimentado por la partida "activos por impuesto diferido" como consecuencia de la activación de 462 miles de euros por cuotas del impuesto de sociedades a compensar con beneficios futuros. Esta activación de gastos, proviene de la separación entre criterio contable y criterio fiscal para el cálculo del impuesto de sociedades de Hedonai Estética Integral, S.L., el cual fue acordado con las autoridades fiscales el pasado mes de junio de 2015. Por medio de este acuerdo, Hedonai Estética integral, S.L. aplicará criterio de caja en sus ventas para el cálculo del impuesto de sociedades, en lugar del criterio de devengo, que venía aplicando en ejercicios anteriores.

El resto de partidas, se mantienen sin variación significativa durante el primer semestre de 2015.

## Pasivo

<i>En miles de Euros</i>	31/12/2014	30/06/2015	% Var.
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>452</b>	<b>785</b>	<b>74%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.536</b>	<b>8.479</b>	<b>234%</b>
<b>Provisiones a L/P</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	
<b>Deudas a L/P</b>	<b>2.198</b>	<b>8.141</b>	
Deudas con entidades de crédito	238	186	
Acreedores por arrendamiento financ. Y otros	397	286	
Otras Deudas a L/P		5.512	
Deudas a L/P con Socios	1.563	2.157	
<b>Pasivos por impuestos diferidos</b>	<b>305</b>	<b>305</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>20.938</b>	<b>12.291</b>	<b>-41%</b>
<b>Provisiones a C/P</b>	<b>115</b>	<b>109</b>	
<b>Deudas a C/P</b>	<b>9.747</b>	<b>2.684</b>	
Deudas con entidades de crédito	2.281	1.805	
Acreedores por arrendamiento financ. Y otros	309	309	
Otros pasivos financieros	7.157	571	
<b>Acreedores comerciales y otras cuentas</b>	<b>10.849</b>	<b>9.497</b>	
Proveedores a C/P	782	34	
Acreedores varios	2.826	3.602	
Personal (Remuneraciones pendientes de pag	1.330	1.235	
Otras deudas con las Administraciones Públic	1.960	1.374	
Anticipos de Clientes	3.951	3.253	
<b>Periodificaciones a C/P</b>	<b>228</b>	<b>0</b>	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>23.926</b>	<b>21.554</b>	

A 30 de junio de 2015 el pasivo corriente de la Sociedad representó un 57% del total Pasivo frente al 88% a la fecha de cierre del ejercicio 2014, variación que fundamentalmente viene motivada por la reclasificación a largo plazo de algunas deudas, entre las que destacan:

- a. Adquisición del capital de Hedonai Estética Integral, S.L.: la reducción de 3,2 millones de euros del importe fijo a pagar, hasta 4 millones de euros, y el acuerdo del pago mediante 15 mensualidades (desde septiembre de 2015 a noviembre de 2016). Consecuentemente, se ha disminuido el importe a corto plazo al reclasificar 3,5 millones de euros a la partida "Otras Deudas a L/P".
- b. Renegociación del aplazamiento de pago a la Seguridad Social de la empresa Hedonai Estética Integral, S.L., por un importe total de 0,5 millones de euros a 60 meses (estaba concedido a un plazo de 36 meses). Consecuentemente se ha reclasificado dicho importe a la partida "Otras Deudas a L/P".
- c. Pago de deuda financiera por importe de 476 miles de euros, desde julio de 2014 a junio 2015.
- d. Reducción de las periodificaciones de ingresos (saldo de 4.179 miles de euros a 31 de diciembre de 2014 frente a 3.253 miles de euros a 30 de junio de 2015) como

consecuencia de los servicios prestados. La incorporación de las nuevas máquinas ha permitido un incremento de la capacidad productiva de la Sociedad, pudiendo atender más pacientes en el mismo período de tiempo, y por tanto minorando los ingresos anticipados por los clientes de la Sociedad (bonos de depilación láser).

- e. Aplazamiento de pagos de proveedores al ejercicio 2016 en la cuantía de 239 miles de euros.

Tras esta última refinanciación de pasivos, la sociedad presenta a 30 de junio de 2015 un fondo de maniobra negativo de -9.829 vs -18.473 miles de euros a 31 de diciembre de 2014, lo que supone una mejora del 47% del fondo de maniobra.

En cuanto al fondo de maniobra, destacar la partida de "Periodificaciones a C/P" derivada del anticipo de los clientes por servicios pendientes de prestar, y cuyo importe a 30 de junio de 2015 asciende a 3.253 miles de euros. En caso de excluir esta partida, el fondo de maniobra financiero a 30 de junio de 2015 ascendería a -6.576 miles de euros, siendo sus principales magnitudes:

- a. Proveedores y acreedores por importe de 3.602 miles de euros, de los cuales aproximadamente 1.868 miles de euros correspondiente a las vencimientos corrientes de la Sociedad, con un periodo medio de pago de aproximadamente 150 días que actualmente mantiene la sociedad.
- b. Deudas con las Administraciones Públicas, que tras la refinanciación anteriormente comentada, suponen un importe de 1.374 miles de euros: 757 miles de euros corresponden a la Seguridad Social (aún se está negociando aplazamiento), 235 miles de euros corresponden a un aplazamiento concedido el pasado mes de enero de 2015 por parte de la Agencia Tributaria (tiene un plazo de 18 meses), y el resto del importe corresponde a los impuestos y seguridad social corrientes.
- c. Deudas con empleados por importe de 1.235 miles de euros, de los cuales, 754 miles de euros corresponden a Vousse, los cuales se encuentran en un 80% acordados mediante mensualidades, en la mayoría de los casos entre 18 y 24 meses, bien en acuerdos privados, acuerdos homologados en distintos juzgados, o bien cantidades provisionadas por la posible contingencia que pudiera derivarse. El importe de 481 miles de euros, corresponden a Hedonai, de los cuales 213 miles de euros responden el acuerdo de ERE firmado, el cual fue publicado mediante hecho relevante el 7 de abril de 2015, por un plazo de 6 mensualidades, y el resto al saldo por la nómina corriente.

La Deuda financiera neta de la Sociedad a 30 de junio de 2015 asciende a 2.020 miles de euros vs 2.765 miles de euros a 31 de diciembre de 2014, lo que representa una reducción neta del 27% en el periodo de 1 de enero a 30 de junio de 2015.

Finalmente, destacar que en la partida "Deudas a L/P con Socios" se incluyen los préstamos participativos concedidos por algunos accionistas de referencia de la Sociedad por un importe

total de 2,2 millones de euros, los cuales han sido objeto de capitalización en acciones de nueva emisión por compensación de créditos, incluidos en el Documento de Ampliación Completo publicado el pasado 31 de julio de 2015, tras haber sido aprobada su conversión en acciones en la junta de accionistas celebrada el pasado 29 de junio de 2015. Se estima que durante la primera quincena de octubre dichas acciones sean puestas en circulación, por lo que el pasivo de la Sociedad quedará reducido, tras estos trámites, en otros 2,1 millones de euros.

### C) ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

El flujo de efectivo de las actividades de explotación suma ajustes al resultado en concepto principalmente de amortización del inmovilizado, correcciones valorativas por deterioro, resultados por bajas y enajenaciones de inmovilizado, gastos financieros y variación del valor razonable en instrumentos financieros.

El flujo de las actividades de inversión, refleja la inversión/desinversión en activos fijos productivos y otras inversiones financieras.

En cuanto al Flujo de las actividades de financiación, representa el cobro o pago por las actividades de financiación u origen de fondos.

En la siguiente tabla se muestra el desglose del Estado de flujos de efectivo consolidado a 30 de junio de 2015 y 31 de diciembre de 2014.

<i>En Euros</i>	30/06/2014	30/06/2015	% Var.
Flujo de efectivo de las actividades de explotación	-913	-1.222	34%
Flujo de efectivo de las actividades de inversión	85	1.306	1437%
Flujo de efectivo de las actividades de financiación	870	-166	-119%
<b>AUMENTO/DISMINUCIÓN DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTES</b>	<b>42</b>	<b>-82</b>	<b>-196%</b>

La compañía se encuentra actualmente en proceso de ampliación de capital dineraria por un importe a desembolsar de 750 miles de euros, haciendo uso de la facultad concedida al Consejo de Administración, en la junta general ordinaria y extraordinaria de accionistas celebrada el pasado 29 de junio de 2015, y tal y como se publicó mediante Documento de Ampliación Completo el pasado 31 de Julio de 2015, cuyas principales finalidades son:

- (i) Financiar parcialmente los futuros pagos mensuales a realizar a Nazca derivados de la adquisición del 100% del capital de Hedonai Estética Integral, S.L., publicado mediante hecho relevante el pasado 25 de junio de 2015.
- (ii) Financiar parcialmente el plan de reconversión de los centros de depilación Hedonai, que se convertirán a partir del mes de septiembre de 2015 en centros médico-estéticos

Hedonai. La Sociedad mediante la incorporación de las líneas de negocio relacionadas con la medicina estética que aún no disponen estos 18 centros, estima incrementar la facturación por centro y su rentabilidad.

- (iii) Financiar parcialmente la apertura de 3 centros nuevos Hedonai, proponiendo las ciudades de Vigo, Las Palmas de Gran Canaria y Pozuelo en Madrid. Dichos centros se ubicarán en El Corte Inglés y formarán parte del plan de expansión y consolidación del mercado nacional de la marca Hedonai.
- (iv) Reducir el endeudamiento de la Sociedad.



## HECHOS POSTERIORES

Con posterioridad al 30 de junio de 2015, destacar los siguientes Hechos relevantes publicados y actuaciones llevadas a cabo:

- El 2 de Julio de 2015 la Sociedad procedió a comunicar la relación de accionistas con una posición superior al 10% del capital social de VOUSSE a 30 de junio de 2015, en la cual se hacía mención a: (i) la ampliación de capital no dineraria llevada a cabo en marzo de 2015 mediante la compensación del préstamo de 810.000 euros que la Sociedad ostentaba frente a ILP Capital, S.L. (anteriormente denominada Atlas Capital Europa, S.L.). Dicha ampliación de capital no dineraria tuvo un efecto dilutivo del 16,5% en todos los accionistas de la Sociedad menos en el caso del titular de dicho préstamo;(ii) las operaciones de venta de acciones de VOUSSE realizadas, principalmente, por Atlas Proyectos S.A. de C.V. y Atlas Holdings Europe, S.L. para dar entrada a nuevos accionistas. Destacar que los fondos obtenidos de estas ventas se han aportado a la Sociedad como préstamos participativos y (iii) Los cambios de titularidad de acciones de VOUSSE realizados por ILP Capital, S.L. (anteriormente denominada Atlas Capital Europa, S.L.), principalmente durante el mes de junio, como consecuencia de la reorganización accionarial que ha llevado a cabo dicha compañía.

Destacar, que tras la puesta en circulación de las nuevas acciones emitidas como consecuencia de la ampliación de capital no dineraria por compensación de créditos, por importe de 2.156.700 euros, la Sociedad comunicará los accionistas con participación superior al 10% en el capital social de Vousse.

- El 7 de Julio y 3 de agosto de 2015, se comunicó mediante hecho relevante la formalización de la adquisición, por parte de la Sociedad, del 100% de la sociedad Funfit Factory, S.R.L.(en adelante "Funfit"), propietaria de la red de 11 franquicias denominadas "Funfit" en España, especializadas en el negocio de "Electrofitness".

La Compraventa del 100% de las participaciones sociales de "Funfit Factory, S.R.L.", quedó fijada por un importe fijo de 375 miles de euros más un importe variable de hasta 165 miles de euros, que se abonarán de acuerdo a la siguiente estructura:

- (i) El importe fijo de 375 miles de euros se abonará mediante la entrega al vendedor de 166.666 acciones de la Sociedad, teniendo en cuenta un precio de referencia de 2,25 euros por acción. Dicha entrega se efectuará antes del 30 de octubre de 2015. Las partes han acordado que el Vendedor no pueda vender mensualmente

paquetes de acciones con un valor superior de 12.000 euros durante los próximos 32 meses. Dicho precio de referencia por acción quedará ajustado el día 1 de diciembre de 2015, partiendo del valor de cotización al cierre de la sesión del 30 de noviembre de 2015. Si el valor de la acción resultara mayor al valor de 2,25 euros fijado, el Vendedor abonará en efectivo la diferencia a la Sociedad, y viceversa, de resultar menor, la Sociedad abonará la diferencia en efectivo al Vendedor.

- (ii) El importe variable de hasta 165 miles de euros quedará condicionado al EBITDA que obtenga la Sociedad "Funfit Factory, S.R.L" durante el período de 12 meses comprendido del 1 de agosto de 2015 al 31 de julio de 2016, de la siguiente forma:
- a. Por los primeros 40.000 euros de EBITDA se entregará como pago por el importe variable el 100% de dicho EBITDA.
  - b. Por un EBITDA de entre 40.001 y 400.000 euros, no habrá pago por importe variable.
  - c. Por un EBITDA de entre 400.001 y 600.000 euros, se entregará como pago por el importe variable el 25% de dicho EBITDA.
  - d. Por un EBITDA superior a 600.001 euros, la Sociedad abonará al Vendedor como pago variable el 27,5% del EBITDA.

El pago del importe variable, que como máximo será por un importe de 165 miles de euros, se devengará y pagará en efectivo, en los treinta días posteriores al 31 de julio de 2016. Asimismo, la no consecución de un EBITDA superior a 400.000 euros en dicho periodo, llevará aparejada la renuncia por parte del Vendedor a cualquier pago variable adicional al mencionado en el apartado a. anterior.

En el caso de que por decisión de VOUSSE, y a pesar del cumplimiento de los objetivos fijados mensuales del plan de negocio (a nivel de EBITDA), se destituya al equipo gestor actual designado para la actividad de desarrollo del negocio de Electrofitness, el vendedor devengará un importe variable que ascenderá a 125 miles de euros.

Resaltar que como consecuencia del acuerdo alcanzado, la Sociedad es propietaria del Centro "Funfit" situado en El Corte Inglés de la Calle Princesa de Madrid, el cual está dotado de todos los elementos necesarios para la actividad del negocio.

A fin de garantizar las obligaciones adquiridas, la Sociedad, a través de su accionista, Atlas Holdings Europe, S.L (antes Atlas Holding Europa, S.L.), ha otorgado en la fecha de firma una garantía pignoratícia de 166.666 acciones de la Sociedad que garantizará la entrega puntual del importe fijo de la operación mencionado anteriormente.

Mediante esta adquisición, la Sociedad pretende dar otro avance en su plan estratégico, con objeto de convertirse en uno de los referentes a nivel nacional e internacional dentro del sector salud, en el ámbito de belleza y cuidado personal. Esta adquisición permite a la Sociedad comenzar su expansión en el ámbito de "Electrofitness", como parte del cuidado personal, contando con un total de 26 centros de Electrofitness repartidos por la geografía española, 15 de ellos bajo la enseña "Hedonai Fit" y 11 bajo la enseña "Funfit".

- El 31 de Julio y 24 de agosto de 2015, se publicó Documento de Ampliación Completo y Adenda al mismo, ampliando el período de asignación discrecional. Dicha Ampliación de capital fue publicada mediante anuncio en el BORME el pasado 27 de agosto de 2015, el cual fue publicado mediante hecho relevante de ese mismo día.

Mediante el mencionado documento, La Sociedad lleva a cabo simultáneamente dos ampliaciones de capital:

1. Emisión de un total de hasta 500.000 acciones de un valor nominal de 1,50 euros cada una de ellas, sin prima de emisión, en contraprestación de aportaciones dinerarias por importe de hasta 750.000 euros, con derecho de suscripción preferente y autorizándose la suscripción parcial o incompleta.
2. Emisión de un total de 1.437.800 acciones de un valor nominal de 1,50 euros cada una de ellas, sin prima de emisión ni derecho de suscripción preferente, que se suscribirán íntegramente mediante la aportación no dineraria consistente en la compensación de los créditos líquidos, vencidos y exigibles por importe de 2.156.700 euros, cuyos titulares e importes son:
  - a. ATLAS HOLDING EUROPA, S.L., por importe de 1.025.000 euros.
  - b. GRUPO INMOBILIARIO MILIMEX, S.A. DE C.V., por importe de 670.000 euros.
  - c. ILP CAPITAL, S.L. (antes Atlas Capital Europa, S.L), por importe de 221.000 euros.
  - d. INMUEBLES, LOCALES Y PARTICIPADAS, S.A. DE C.V., por importe de 240.700 euros.

La suscripción completa y el desembolso de ambas ampliaciones de capital, (ninguna de las dos ampliaciones tiene prima de emisión), ascenderá a un máximo de 2.906.700 euros.

La finalidad de la ampliación de capital mediante aportaciones no dinerarias es la capitalización de las financiaciones concedidas por los mencionados accionistas a la Sociedad, con objeto de reforzar la posición de tesorería requerida por la actividad operativa diaria y los desembolsos efectuados por la Sociedad a Hedonai Estética Integral,

S.L, en concepto de préstamo participativo (1,16 millones de euros hasta la fecha del presente Documento de Ampliación).

La finalidad de la ampliación de capital mediante aportaciones dinerarias, es la captación de fondos para:

- (i) Financiar parcialmente los futuros pagos mensuales a realizar a Nazca derivados de la adquisición del 100% del capital de Hedonai Estética Integral, S.L., publicado mediante hecho relevante el pasado 25 de junio de 2015.
- (ii) Financiar parcialmente el plan de reconversión de los centros de depilación Hedonai, que se convertirán a partir del mes de septiembre de 2015 en centros médico-estéticos Hedonai. La Sociedad mediante la incorporación de las líneas de negocio relacionadas con la medicina estética que aún no disponen estos 18 centros, estima incrementar la facturación por centro y su rentabilidad.
- (iii) Financiar parcialmente la apertura de 3 centros nuevos Hedonai, proponiendo las ciudades de Vigo, Las Palmas de Gran Canaria y Pozuelo en Madrid. Dichos centros se ubicarán en El Corte Inglés y formarán parte del plan de expansión y consolidación del mercado nacional de la marca Hedonai.
- (iv) Reducir el endeudamiento de la Sociedad.

A la fecha de emisión de este informe, la Sociedad ha procedido a la ejecución de la ampliación de capital no dineraria, habiéndose inscrito en el Registro Mercantil de Valencia el día 29 de septiembre de 2015, y esperando que se pongan en circulación las acciones resultantes durante los próximos días, quedando aún en proceso la ampliación de capital dineraria, cuya fecha de desembolso está prevista el próximo 30 de octubre de 2015.

- El 16 de septiembre de 2015, se publicó hecho relevante relativo a participaciones significativas, comunicando la ampliación de participación de Atlas Proyectos, S.A. de C.V por encima del 10%, ostentando un 11,17% del capital social de Vousse a fecha 15 de septiembre de 2015.
- El 17 de septiembre de 2015, y en relación con la continuación en el Plan Estratégico diseñado por la Sociedad para la diversificación de servicios médicos no-invasivos, se comunica Hecho relevante por el cual, VOUSSE ha suscrito con Varicentro Servicios Médicos, S.L. (en adelante la "VARICENTRO") y Novaestética Clínicas de Estética y Salud, S.L., un acuerdo marco de colaboración comercial para la aplicación de tratamiento y prevención de varices y enfermedades circulatorias, bajo el know-how propio, comercialmente denominado "Variless". Dicho acuerdo tiene una vigencia inicial de 12 meses, prorrogable por periodos adicionales de 12 meses. Estos servicios, serán llevados a

cabo a través de una sociedad en la que VOUSSE participa en un 50% y que tendrá por objeto la explotación conjunta del tratamiento.

Varicentro es la marca líder en el tratamiento y prevención de esclerosis de varices sin cirugía. Cuenta actualmente con 15 centros propios y asociados en España para la aplicación de sus tratamientos de esta especialidad, aportando medios y equipos técnicos de última generación, así como un know-how propio a través del tratamiento comercializado como "Variless".

El modelo de colaboración comercial tiene por objeto el aprovechamiento mutuo de la cartera de más de 300 mil clientes con los que cuenta actualmente VOUSSE, ofreciendo un servicio de primera calidad que se obtiene del know-how y especialidad de ambas marcas. Este acuerdo supondrá la incorporación de manera progresiva de estos servicios al catálogo actual. Varicentro proporcionará equipo técnico-médico y personal cualificado, esperando que se puedan prestar en al menos 20 clínicas Hedonai antes del 31 de diciembre de 2015.

La Sociedad, a través de estas alianzas estratégicas, ofrecerá un catálogo de servicios más amplio en los centros Hedonai, con objeto de convertirse en el referente dentro del sector salud, belleza y cuidado personal a nivel nacional. VOUSSE estima que los ingresos derivados de este acuerdo no tendrán impacto significativo en 2015.

## GRADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS PREVISIONES PARA EL EJERCICIO 2015

Como ya ha quedado comentado tanto en hechos relevantes publicados, como en el presente Informa financiero correspondiente al primer semestre de 2015, la Sociedad, durante el primer semestre de 2015, se ha visto inmersa en un proceso de reestructuración operativa en Hedonai que concluyó el pasado mes de mayo de 2015.

A partir de ese momento, la Sociedad ha comenzado la ejecución del Plan Estratégico diseñado, con la finalidad de convertirse en referente dentro del sector salud, belleza y cuidado personal, llegando a ampliar la carta de servicios ofrecidos en las diferentes marcas, mediante crecimiento orgánico e inorgánico. Fruto de ello, el pasado 7 de Julio se acordó la adquisición de Funfit Factory, SL, propietaria de 11 franquicias de "Electrofitness", así como el acuerdo estratégico de alianza alcanzado con Varicentro, para la aplicación de tratamientos de Varices, bajo el know-hoy propio y comercialmente denominado "Variless".

A continuación se detalla el grado de cumplimiento de las previsiones de carácter numérico sobre ingresos y EBITDA contemplados en las previsiones que fueron publicadas mediante hechos relevantes de fecha 19 y 22 de diciembre de 2014.

<i>(En Miles de Euros)</i>	2015 e	30/06/2015	Gr. Cumplim
<b>Importe Neto de la Cifra de Negocio</b>	<b>14.803</b>	<b>6.806</b>	<b>46%</b>
<b>EBITDA GENERAL</b>	<b>1.361</b>	<b>67</b>	<b>5%</b>
<b>EBITDA CLINICAS</b>	<b>2.982</b>	<b>1.097</b>	<b>37%</b>

*(Información financiera consolidada no auditada)*

En relación con las ventas, la Sociedad ha alcanzado un 46% de cumplimiento, lo cual se encuentra en línea con el grado de cumplimiento del ejercicio anterior (46% a 30 de junio de 2014), con motivo en gran medida a la estacionalidad de las ventas. Dicho cumplimiento, aunque en línea con el ejercicio anterior, contempla alguna desviación conforme a lo previsto para el semestre por la Sociedad, principalmente motivada por la inestabilidad laboral sufrida como consecuencia del proceso de reestructuración llevada a cabo en Hedonai mediante el proceso de ERE que abarcó el período de 13 de febrero de 2015 a 27 de abril de 2015. Durante el mes de mayo

se ha restablecido la normalidad laboral y por tanto el nivel de consecución de las ventas ha sido en línea con lo esperado, lo que ha permitido volver a la normalidad en las ventas, y por tanto estimar alcanzar el nivel de consecución de los objetivos de ventas propuestos para el ejercicio 2015.

Adicionalmente, la Sociedad, en el mes de marzo, y coincidiendo con la reestructuración operativa de Hedonai, ha rediseñado la estrategia de ventas de depilación láser, incorporando nuevos packs y bonos que comenzaron a comercializarse el 10 de abril de 2015 y que estiman, con la incorporación de la nueva tecnología (comunicada mediante hecho relevante el 13 de abril de 2015), incrementar la capacidad productiva, y por tanto la capacidad de venta de bonos y packs de depilación láser. Consecuentemente, la Sociedad prevé incrementar la cifra de ventas de esta línea durante el resto del ejercicio, habiendo obtenido ya reflejo en la cuenta de resultados de los meses de mayo y junio de 2015.

También se han puesto en marcha durante el segundo trimestre del ejercicio 2015, nuevas técnicas de venta para las líneas de negocio de medicina estética y tratamientos de cabina, faciales y corporales, con objeto de incrementar la recurrencia de clientes activos.

Por otro lado, el aprovechamiento de las sinergias entre las empresas y economías de escala, ha supuesto un descenso del negocio de Suavitas, motivado por algunos cierres de clínicas que han tenido lugar en el primer semestre de 2015. Finalmente, la Sociedad procederá al traspaso de la cartera de clientes a Hedonai de las restantes clínicas Suavitas (4 clínicas a 30 de junio de 2015) con el fin de concluir el proceso de reorganización y economías de escala que se generarán entre las marcas. Destacar que a 30 de junio de 2015, la cartera de clientes de la Sociedad asciende a más de 300 mil clientes.

Finalmente, como consecuencia del proceso de reestructuración operativa y laboral en Hedonai, así como los cierres de las clínicas Suavitas, y pese a que los gastos ordinarios y recurrentes se han mantenido en línea con los previstos por la Sociedad, ha habido gastos extraordinarios y no recurrentes, derivados de las indemnizaciones al personal, por un importe de 167 miles de euros a 30 de junio de 2015 (107 miles de euros en Suavitas y 60 miles de euros en Hedonai).

Por todo lo anterior, el EBITDA consolidado a 30 de junio de 2015 asciende a 67 miles de euros, lo que supone un 5% de cumplimiento general del EBITDA, mientras que el EBITDA clínicas se encuentra en un 37% de cumplimiento, con un importe de 1.097 miles de euros.

Destacar en relación al EBITDA, que la Sociedad presentó informe de grado de cumplimiento el pasado 31 de julio de 2015 como parte del Documento de Ampliación de capital Completo, en su apartado 1.7, con un EBITDA a 31 de mayo de 2015 de -131 miles de euros, lo que supone una **mejora de este indicador en el mes de junio de 2015 de 198 miles de euros.**

Por ello, la Sociedad estima que podrá alcanzar los objetivos propuestos para el ejercicio 2015, habiendo comenzado el proceso de expansión, tanto orgánico como inorgánico, que durante el segundo semestre de 2015 se sustentará en pilares como la distribución de las líneas de negocio, mediante la diversificación geográfica de las actuales, así como la incorporación de nuevas.

Detallamos a continuación las principales líneas de actuación del Plan Estratégico:

- Traspaso de la cartera de clientes de Suavitas a Hedonai y finalización del aprovechamiento de sinergias y economías de escala entre las empresas.
- Reconversión de los centros de depilación láser Hedonai (18 clínicas actualmente) en Centros Médico-estéticos Hedonai, que permita diversificar geográficamente las líneas de negocio actuales, abriéndose al mercado de clientes nuevos y a la cartera de clientes existente (más de 300.000).
- Ampliación del segmento Electrofitness, cuya facturación estimada para el ejercicio 2015 es de 1 millón de euros, y que puede verse reforzada con la incorporación al grupo de los centros "Funfit".
- Apertura de 3 centros, en las ciudades de Vigo, las Palmas de Gran Canaria y Pozuelo de Alarcón en Madrid, con la incorporación de asociados locales para cada uno de ellos.
- Apertura de nuevos segmentos de negocio dentro del ámbito salud, belleza y cuidado personal, mediante la incorporación de Operadores "*Beauty Partners*" especialistas en cada campo o tratamientos que se incorporen para que, a través de las sinergias que se obtienen, se diversifique la carta de servicios actual de Vousse, en aras a convertirse en el referente del sector y consolidar así su presencia en el ámbito nacional.

En Madrid, a 30 de septiembre de 2015

D. Francisco Sanz Sánchez  
Director Ejecutivo  
VOUSSE CORP, S.A.