

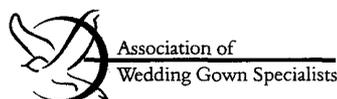


**INFORME QUE PRESENTA EL DIRECTORIO Y LA
GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE LAVANDERIAS ECUATORIANAS C. A.
DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010**

De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de LAVANDERIAS ECUATORIANAS C.A., así como lo dispuesto en el reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General presento a ustedes el informe conjunto de labores del Directorio y de la Gerencia General sobre las principales actividades de la compañía, así como los balances de situación y las cuentas de resultados correspondientes al ejercicio económico cortado al 31 de diciembre de 2010, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.

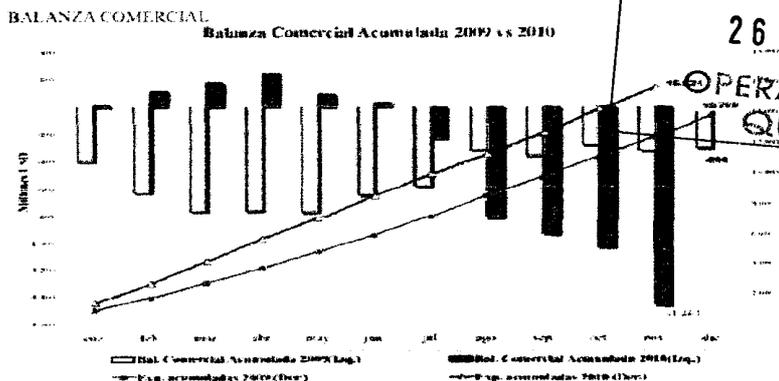
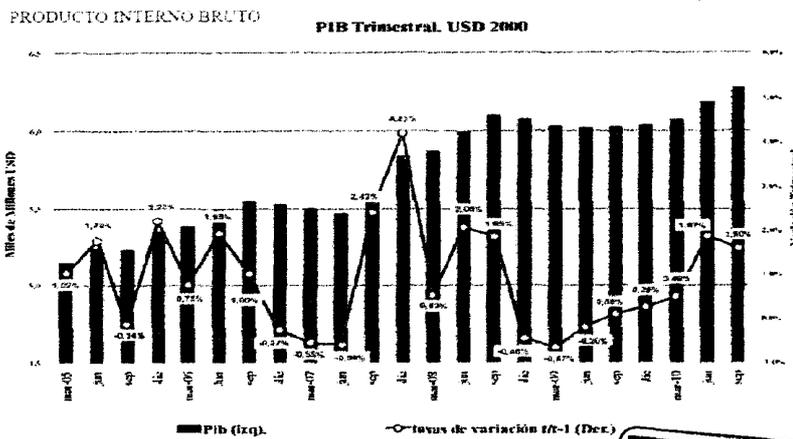


Permítanme antes de comenzar el informe, rendir un sentido homenaje póstumo en nombre mío y del Directorio por el fallecimiento del Cncl. Alfredo Barreiro, Sr. Renato Ponce, Sr. Francisco Pérez y el Sr. Alberto Suárez; quienes fueron parte de esta empresa por mucho tiempo, y que gracias a sus valiosos aportes la empresa ha venido creciendo en el tiempo por este motivo quiero agradecerles en nombre de todos quienes hacemos "LAVANDERÍAS ECUATORIANAS".

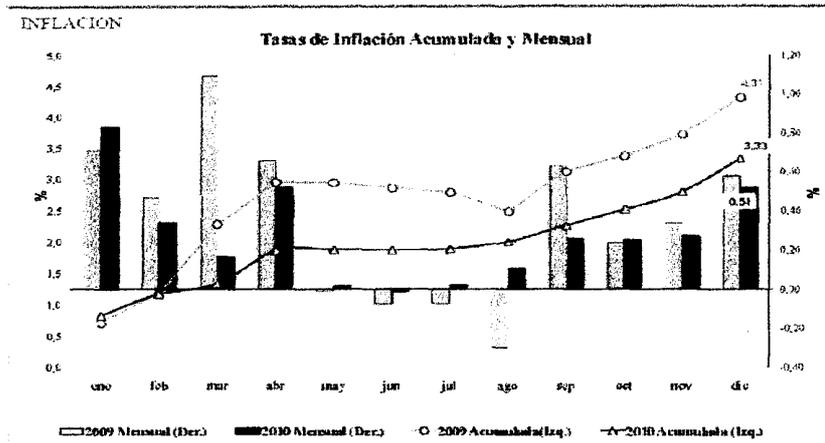


ASPECTOS GENERALES

El objetivo de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) fijado por el gobierno en 6.8% realmente fue 3.6% debido a los problemas de la balanza comercial acumulada, la misma que cerró en diciembre en -\$1,460.69 millones. La inflación, por otro lado, se ubicó en 3.3% durante el 2010 inferior a la del 2009 que fue de 4.3% y a la del 2008 de 8.83%.



OPERADOR 14 QUITO
26 ABR. 2011
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS



La economía ecuatoriana revirtió la fuerte desaceleración del 2009 (0.4%) fundamentalmente por el mayor precio del petróleo, una recuperación del consumo privado y del crédito doméstico.

Pese a la variación positiva del 2.4% en la producción de petróleo crudo de la Empresa Estatal de Petróleos del Ecuador, en los primeros tres trimestres del 2010, con respecto al mismo período del 2009, esto no fue suficiente para compensar la caída del 7.9% registrada en la producción de las empresas privadas. Y es que las exportaciones de bienes y servicios fueron menores a las registradas en el 2008 aunque superiores a las del 2009; 26.4% en el primer trimestre de 2010, mientras que las importaciones aumentaron en gran medida con un crecimiento de 31.9%.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
 OPERADOR
 QUITO

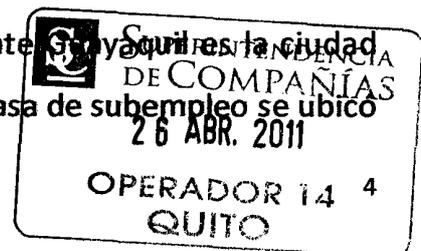
especialmente en bienes de consumo duradero, combustibles y otros bienes intermedios.

En los primeros tres trimestres del 2010, según estudios de la CEPAL, las remesas familiares tuvieron una caída del 5.6% debido especialmente al deterioro de la situación laboral en España e Italia, esto contribuyó a ampliar el déficit de la cuenta corriente que se ubica en 2.9% de PIB.

El índice de confianza empresarial que llegó a finales del 2009 a 82 puntos, mejoró para finales del 2010 a 95.4 de 250 posibles. Donde la reanudación de relaciones diplomáticas con Colombia influyó de manera positiva, así como los indicadores de inflación y tasas de interés.

Los factores preocupantes son la inseguridad jurídica y la falta de reglas de juego claras para inversionistas, según los estudios de Deloitte el entorno socio-económico no permite atraer mayor inversión extranjera. De igual forma son altamente preocupantes los índices de seguridad y la poca atención de las autoridades sobre un tema que afecta directamente a la ciudadanía.

Los niveles de desempleo en el país que en el 2009 llegaron a ser de los más alarmantes en los últimos años llegando a 9.1% en el mes de Abril, el 2010 el primer trimestre fue de 9.1% y bajó a 7.44% para Septiembre del 2010, ubicándose en 6.11% en diciembre del 2010. Igualmente en mayo del 2010 con mayor nivel de desempleo llegando al 10.02%. La tasa de subempleo se ubica



Members of:



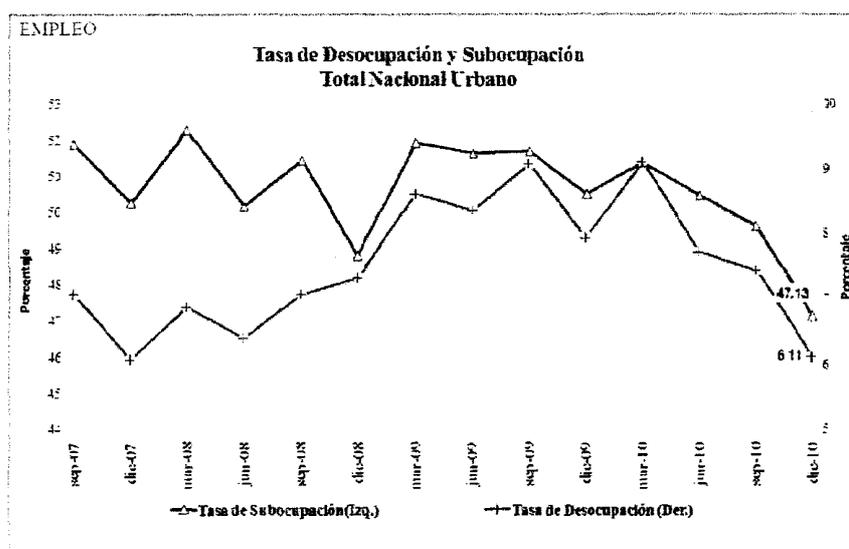
INTERNATIONAL FABRICARE INSTITUTE
The Association of Professional Drycleaners and Launderers



Association of
Wedding Gown Specialists



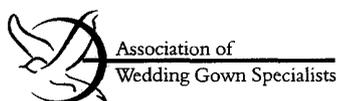
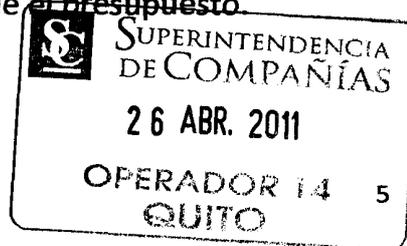
en 49.6% en septiembre del 2010, cerrando en 47.13% a diciembre del mismo año.



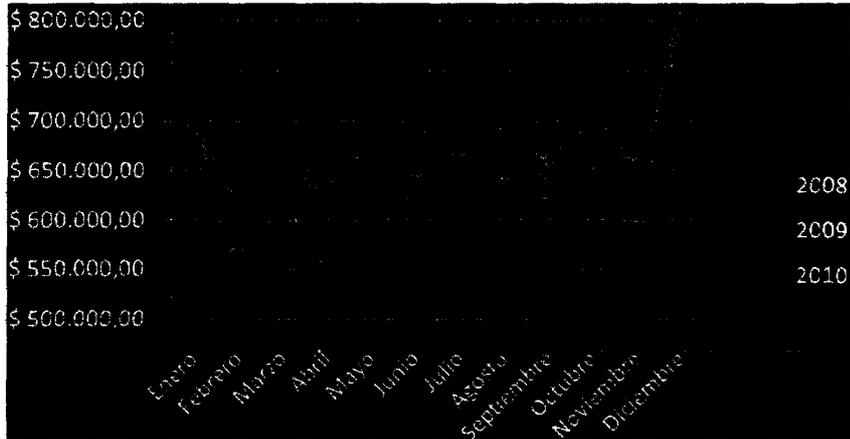
ACTIVIDADES GENERALES

EL año 2010 fue un año lleno de actividades en varias áreas del negocio. La cuales vamos a dar a conocer en este informe.

El presupuesto que se realizo para el año 2010 fue de \$ 7'240.154, felizmente cumplimos con nuestra meta de ventas, vendimos \$ 7'249.208, esto es un 7.65% más que lo que vendimos en el año 2009 y 0.13 más que el presupuesto.

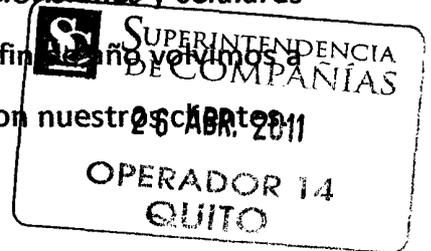


VENTAS 2010

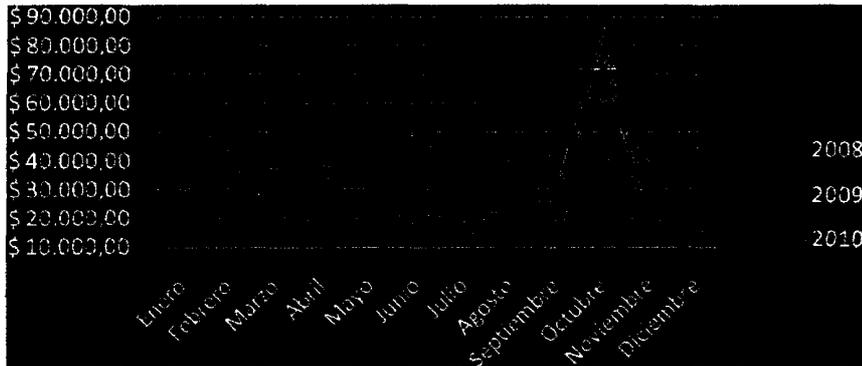


Con el fin de mejorar los rendimientos de la lavandería, cambiamos la estrategia de descuentos en nuestros locales. Suspendimos varias alianzas comerciales que no nos estaban dando buenos resultados o sus descuentos eran muy elevados.

La modalidad de las promociones se cambio a premios, en diferentes campañas llamadas 2010 de lujo. En nuestra primera promoción que realizamos por cada 10 dólares de consumo en Martinizing se rifó un viaje a Europa para 2 personas. En el día de la madre se rifó un reloj de lujo y varios premios en modalidad de rascaditas. Para el día del padre se rifaron 5 televisiones plasma, teléfonos celulares y varios premios en modalidad de rascaditas. Las televisiones y celulares fueron parte de un auspicio otorgados por LG y Porta. Para finalizar el año volvimos a hacer la promoción de hogar la cual tiene una gran acogida con nuestros clientes.



MONTOS DE DESCUENTOS



Adicionalmente volvimos a hacer nuestros días Martinizing en los meses de Febrero y Octubre. Cabe resaltar que las ventas que se generan en los días MARTINIZING son de 4 veces más de lo que se vende en un día normal, por lo que en los meses que tenemos pocos días laborables esta estrategia es muy efectiva.

Todos estos eventos incluidos a una sustancial mejora del producto terminado ayudó a recuperar e incrementar considerablemente en algunos rubros de nuestro servicio. El rubro que mayor incremento tuvo fue el de camisas, donde tuvimos un incremento de un 15.32 % con relación al año 2009. En lavado en seco el servicio tuvo un incremento del 6% y en el servicio de laundry el incremento fue de 8.50% con relación al 2009.

Dado el incremento el volumen de camisas se decidió comprar 2 equipos Finas de última generación, los cuales nos ayudaron a cumplir con el incremento de



volumen y continuar con la renovación de la maquinaria para el acabado de camisas. Uno se importó para la ciudad de Quito y uno para Guayaquil

En la ciudad de Guayaquil se amplió la capacidad de lavado en agua con la instalación de un equipo UniMac de lavado en agua de 120lbs, este equipo nos permitirá seguir creciendo con el lavado de camisas y laundry en esta ciudad.

Para fines de año logramos abrir nuestra nueva planta # 7 en la ciudad de Guayaquil, recordemos que en el año 2009 el Supermaxi nos pidió el local donde teníamos la planta # 7 para que se pueda edificar el Centro Comercial Village Plaza en Samborondón. Durante todo este año nos tocó laborar en 2 turnos en la planta # 5 (La Garzota) con el fin de poder cumplir con la ropa que se procesaba en Samborondón. Esta nos causó varios inconvenientes de logística ya que no se podía cumplir con el servicio rápido el cual se tenía acostumbrado a muchos de nuestros clientes. La apertura de esta nueva planta vino a dar solución a varios problemas que tuvimos con la operación de 2 plantas en un espacio reducido. Estamos seguros que para el 2011, esta planta tendrá un crecimiento considerable.

Así mismo a fines de año se abrió el local que concesionamos en Quicentro Sur, en este local está considerado abrir una planta la cual a su vez se ubicará al sur de la ciudad y remplazará a la planta # 2 de Quito. Igual que la planta # 2 en Guayaquil, el Supermaxí nos solicitó la devolución de la planta # 2 ubicada en el Centro Comercial América ya que se está remodelando este centro de servicios.

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
26 ABR 2011
OPERADOR 14
QUITO

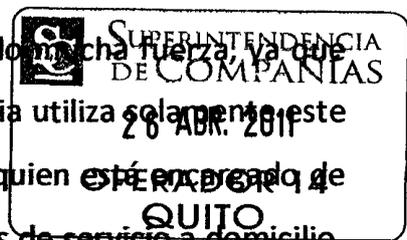
Lamentablemente en el nuevo diseño del Centro Comercial no contempla que nosotros vayamos con planta, y solo tengamos una sucursal. Por lo que el local en Quicentro Sur se convirtió en un local de mucha importancia para nuestro servicio. Se instalara una planta 100% eléctrica, la cual será una novedad para el país y para nuestro servicio.

Abrimos un mega local en la avenida de los Shyris, con la idea de descongestionar al local que tenemos en la Almagro y Pradera, y dar una opción de adicional a nuestros clientes. Este local tiene como plan el de cubrir o remplazar a la planta #1 después de su venta. Mientras esto se da se lo utiliza como centro de capacitación, punto de recepción y logística. Estratégicamente tiene una excelente ubicación y para el 2011 incluiremos los servicios de arreglo de ropa y de zapatos en este local.

Otros locales estratégicos que se abrieron en el 2010 fueron el de Monterserrin, el cual funciona bajo el método de concesión en Quito, el de Puerto Azul y el local de Centro Comercial Rio Centro Orellana en la ciudad de Guayaquil.

Continuamos con la estandarización de la nueva imagen en los locales de Martinizing a nivel nacional ya que todavía quedan varios con la imagen anterior.

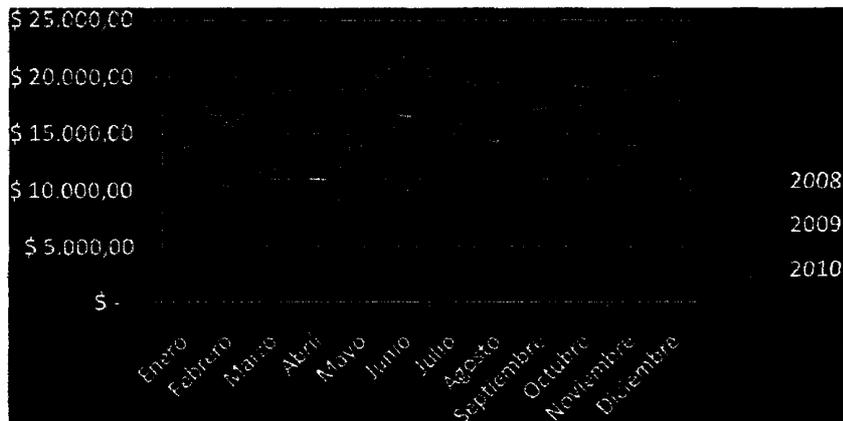
El servicio a domicilio, es un área a la cual le vamos dando mucha fuerza, ya que cada vez hay más pedidos, mas demanda, y la competencia utiliza solamente este medio para su crecimiento. Se contrato a Samuel Lopez quien está en cargo de controlar las ventas, recorridos y controles de los choferes de servicio a domicilio.





Con eso podemos trabajar con una misma estrategia con cada chofer, sectorizar la ciudad y crecer organizadamente.

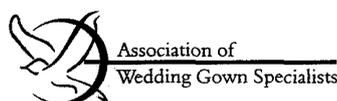
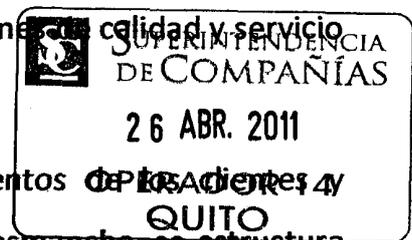
SERVICIO A DOMICILIO



Se ha hecho muy difícil a momentos el poder competir con estas LAVANDERIAS ya que los precios que ellos tienen por el servicio son irrisorios. Sería bueno saber si estas lavanderías cumplen con todos los gastos, impuesto, patentes y permisos ya que el negocio no es rentable con los precios que ellos tienen.

El crecimiento de los locales no podría sustentarse sin un producto terminado de buena calidad el cual apalanque a un crecimiento sostenido de los productos nuestros. Para esto seguimos con las continuas evaluaciones de calidad y servicio en todos nuestros locales a nivel nacional.

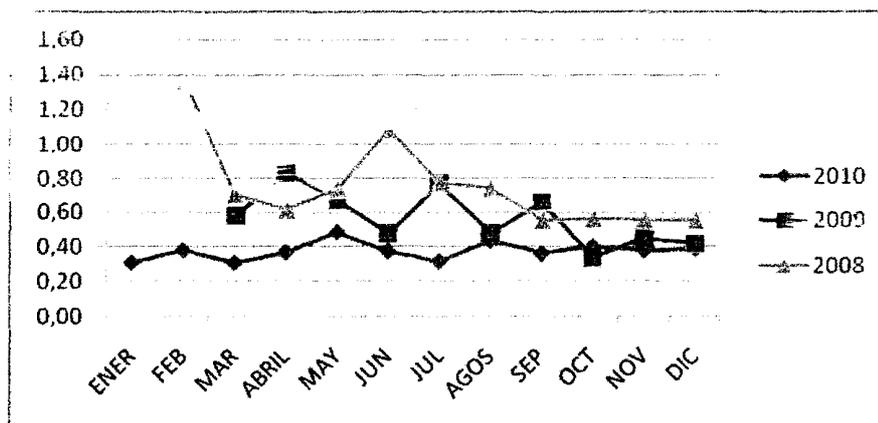
Este esquema de evaluación, incorpora los requerimientos de los clientes y mediante un peso mayor a los errores de terminado y desmanche, se estructura un sistema de incentivos económicos a las plantas por desempeño destacado, lo



que estimula el cumplimiento de las especificaciones de los clientes, respondiendo de esta manera al mercado.

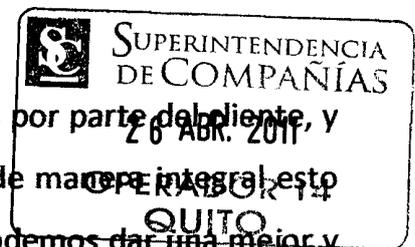
Existe bonificación para nuestros empleados cuando cumplen con niveles de calidad excelentes. Los premios van desde 20 hasta 100usd por empleado que cumpla con los objetivos.

Hemos logrado mejorar el servicio considerablemente, sin con esto decir que todavía no tengamos mucho por hacer y camino por recorrer



Esta mejora la hemos ratificado ya que la reducción de pagos a los clientes por daños generados en el proceso se redujo en más de un 50%, siendo este un número muy alentador.

Se han ampliado los canales de comunicación de reclamos por parte del cliente, y se ha completado la estructura del sistema de reclamos de manera integral, esto nos permite ser más ágiles cuando tenemos reclamos y podemos dar una mejor y más rápida solución a los clientes. Nuestra página web se ha convertido en una

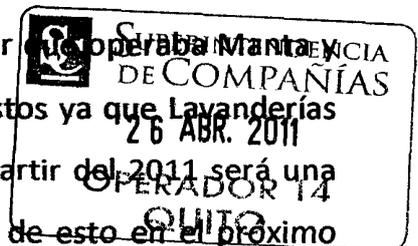


herramienta que gusta mucho a nuestros clientes ya que se pueden expresar libremente cuando tienen algún reclamo.

A fines del año 2010 tuvimos una inusual seguidilla de robos en varios locales ubicados en el norte de la ciudad de Quito, durante dos semanas tuvimos 4 locales robados con similares métodos, estamos trabajando con el fin de descubrir de donde vienen estos atracos.

En el 2010 se re-estructuro el departamento de producción en la ciudad de Guayaquil, por la salida de la empresa de Marcelo Puente y de Federico Grijalva, personas con más de 35 años al servicio de MARTINIZING. Ingreso a trabajar María Eugenia Reyes como gerente regional, y en el área de producción llegó Monica Fiallos quien era una jefe de planta de la ciudad de Quito con más de 10 años de experiencia en el negocio. Este cambio ayudara a modernizar el servicio en la ciudad lo que ayudara considerablemente a la calidad del producto. Les deseamos el mayor de los éxitos a las dos.

Se trabajó durante todo el año para fusionar a Lavanderías Ecuatorianas con sus filiales, Lavanderías del Norte que opera el norte de país (Ibarra, Cayambe, Otavalo, Atuntaqui y Cotacachi) y con Lavanderías del Mar que operaba en Manabí y Portoviejo. Con esta fusión lograremos reducir varios gastos ya que Lavanderías Ecuatorianas era 100% dueña de estas operaciones y a partir del 2011 será una sola estructura. Lavanderías Ecuatorianas se beneficiara de esto en el próximo año con mayores ingresos y una mayor rentabilidad.

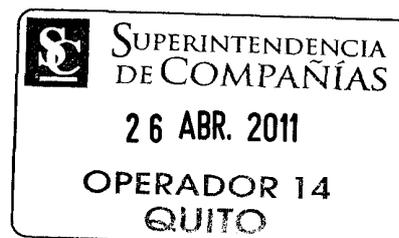




A mediados de año con un fin ecológico y de ahorro salimos con las ecobags. Estas son unas fundas con fuelle la cual nos permite empacar hasta 6 prendas conservando su planchado y evitando que se estropee la prenda. Con este producto reducimos en \$70.000 dólares el gasto en plástico durante en año. Para el 2011 haremos lo mismo con las fundas para camisas.

Así mismo dejamos de utilizar el tradicional armador de alambre que se lo utilizó por 43 años en nuestro servicio. Los costos de alambre que crecían todos los meses nos obligaron a tomar esta medida.

Durante todo el 2010 se trabajó conjuntamente con el Directorio en ver las alternativas de la venta de la planta # 1 en Quito, planta # 5 en Quito y planta # 6 de Guayaquil ya que hay muchas ofertas por la compra de estos inmuebles. Los locales más solicitados eran los 2 locales de Quito ya que sus ubicaciones las hace apetecidas para vivienda y oficinas. Se analizó si era o no conveniente vender uno de los dos locales y concluimos que era innecesario tener una planta de lavado en seco en un lugar tan costoso en relación a su tierra. Por lo que el Directorio y la Gerencia decidieron que se negocié la venta de uno de estos locales. Recibimos varias ofertas de sociedad para la construcción, ofertas que no satisficieron nuestros requerimientos. A fines de año la Flacso hizo una propuesta en firme para la compra de este bien, propuesta que fue aceptada y se procedió a la venta del inmueble.



13

Members of:



INTERNATIONAL FABRICARE INSTITUTE
The Association of Professional Drycleaners and Launderers



Association of
Wedding Gown Specialists



Cabe recordar que este local pertenece a Inmobiliaria Lavamar, empresa que el año 2011 se fusionara con Lavanderías Ecuatorianas, con el fin de seguir haciendo más eficiente a nuestra operación.

El rubro del personal ha sido uno difícil de predecir a mediano plazo, los constante cambios en la política de RRHH dentro del gobierno nos ha obligado a realizar varias correcciones. Durante el 2010 en este rubro no pudimos cumplir con el presupuesto. El crecimiento en el volumen de camisas obligó a que tengamos ve trabajar hasta las 9pm durante los días Lunes Martes y Miércoles durante todo el año. Esto incrementó el rubro de horas extras en más de \$24.000 dólares. Además de esto los niveles de ausentismo son de 0.68%, siendo las enfermedades respiratorias la principal razón para el ausentismo en Martinizing.

Otro rubro a considerar en el área de RRHH fue la salida de más de 10 empleados con más de 30 años en la empresa, empleados que se acogieron a la jubilación patronal. El nivel de rotación de los empleados de la empresa es de alrededor del 30% anual. Las áreas donde más rotación tenemos es en recepción, ha sido muy difícil el mantener estabilidad en esta área primero por la juventud de nuestros perfiles, estudio de nuestro personal y el tercero por robo.

Hemos ido reduciendo algunos cargos que pueden ser cubiertos internamente con el equipo que actualmente tenemos, así se redujo el departamento comercial, el cual lo estamos manejando con la misma estructura que la



manejábamos hace 3 años. Lo mismo seguiremos haciendo con áreas que creamos puedan ser igual de eficientes con una estructura más liviana.

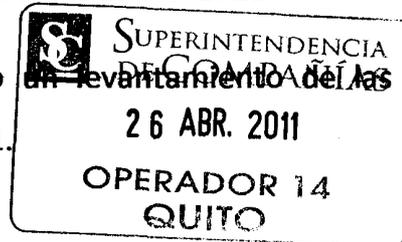
Uno de los mayores problemas que afecta a la lavandería son los constantes incrementos salariales que el gobierno impone todos los años. Durante el 2010 sobre el 44% de nuestras ventas se destinan solamente al rubro de salarios, valor que en años anteriores no pasaba del 30% de las ventas.

El impacto que tuvimos en el año 2010 con los incrementos de sueldos fue de \$ 204.620 dólares, valor que afecta considerablemente a nuestra operación ya que el subir los precios de nuestro servicio a los niveles que el mercado aumenta no sería viable.

En la actualidad contamos con 504 personas el rol de Lavanderías Ecuatorianas, de los cuales en Quito somos 298, mientras que en Guayaquil 206 personas

Por requerimiento del IESS y del Ministerio de Trabajo se desarrollo el departamento de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional. La cabeza de este departamento es compartida con Pyganflor, ya que el costo de tener una persona fija manejando este departamento salió de todo presupuesto asignado a esta área. Consideramos que funcionara bien de esta manera durante el 2011.

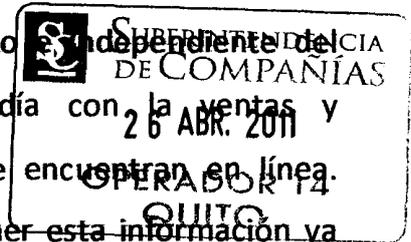
Los primeros meses el responsable del SISO realizo un levantamiento de las necesidades para ser cumplidas y desarrolladas el 2011.



La gran cantidad de robos que se estaban generando dentro de los locales nos obligo a crear el departamento de contraloría. Este departamento llevado por gente de mucha confianza en la empresa están encargados de controlar que los procedimientos se estén llevando correctamente, además de auditar a los locales de Martinizing a nivel nacional. Hemos detectado varios procedimientos que no se estaban cumpliendo por lo que generaba que comentan errores en diferentes procesos así como hemos detectado varias formas en que algunos empleados hacían uso de los fondos para su uso personal.

El departamento de sistemas logro que el SRI nos otorgue el permiso para ser auto emisores de facturas, es decir que podamos hacer factura de hojas en blanco. Esto genero un ahorro de sobre \$14.000 dólares durante el año. Se instalaron las nuevas impresoras y dejamos de usar las hojas grandes, incomodas y costosas en nuestra recepción. Otro beneficio es que no necesitamos tener stock anual de facturas, y no tenemos problemas con la caducidad de estas, cuando sobran.

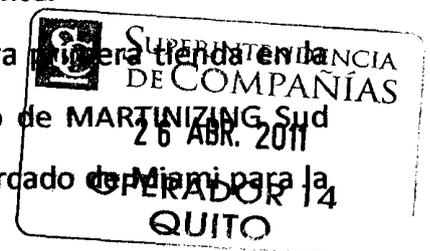
Se desarrolló un sistema de información en línea para la toma de decisiones, parametrizada de tal manera que su acceso sea directo al departamento de sistemas, así podemos estar al día con la ventas y recaudaciones de cada uno de nuestros locales que se encuentran en línea. Anteriormente no demorábamos más de 8 días para tener esta información ya que tenía que digitarse en varios locales y de ahí enviaban a las oficinas.



En estos centros de digitación se detectaron anomalías en los ingresos de datos y fueron centro de corrupción de nuestra gente de recepción por lo que decidimos crear un área de ingreso de datos en las oficinas principales, quienes ingresan las ventas de los locales que no tienen sistema. Al momento ya cubrimos el 80% de nuestras ventas bajo el sistema Clean Prod Sof y el 30% bajo punto de digitación. Durante todo el año y por imposición de la Superintendencia de compañías iniciamos con la capacitación de nuestro departamento contable para afrontar sin ningún inconveniente la implementación de las NIF. Para fin de año quedo la empresa lista para manejar este nuevo requerimiento contable.

Durante el año se tuvo varias reuniones con Martin Franchises con el fin de que Lavanderias Ecuatorianas pueda tener la franquicia Máster para Latino América. Después de varias reuniones con Jerry Leaser y George Strike, llegamos a un acuerdo en el cual nos permiten el manejar la franquicia para Latino América en sociedad con MFI. Nosotros manejaremos el 70% de la operación y ellos el 30% es decir que de los ingresos de royalties y el ingreso de franquicias los porcentajes a recibir serán del 70/30. Para principios del siguiente año firmaremos el convenio y podremos comenzar a franquiciar dentro de todos los países latinos a excepción de la ciudad de Lima, donde ya hay un franquiciante.

Así mismo seguimos trabajando con la apertura de nuestra primera tienda en la ciudad de Miami, esta tienda será vital para el desarrollo de América, ya que el mercado latino depende mucho del mercado de Miami para la toma de sus decisiones



América, ya que el mercado latino depende mucho del mercado de Miami para la toma de sus decisiones

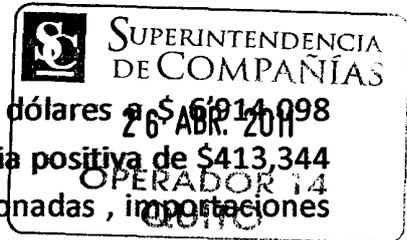
EXPLICACION DEL BALANCE

A continuación me permito detallar los resultados más relevantes del balance de situación y de pérdidas y ganancias cortado al 31 de Diciembre del 2009.

	2009	2008	2007	2006
LINEA SECO	\$ 4,825,959.93	\$ 5,119,871.16	\$ 5,123,615.87	\$ 5,430,874.54
LINEA CAMISAS	\$ 1,406,653.90	\$ 1,004,442.72	\$ 944,224.13	\$ 1,088,852.04
LINEA CUERO	\$ 55,020.44	\$ 58,982.02	\$ 44,392.69	\$ 46,414.73
LINEA LAUNDRY	\$ -	\$ 420,015.08	\$ 348,748.75	\$ 378,395.11
LINEA TINTURADOS	\$ -	\$ 47,309.34	\$ 48,040.22	\$ 53,611.87
LINEA NOVIAS	\$ -	\$ 71,762.20	\$ 96,159.56	\$ 117,926.07
LINEA SASTRE	\$ 113,990.83	\$ 140,491.12	\$ 128,925.75	\$ 133,134.31
TOTALES	\$ 6,401,625.10	\$ 6,862,873.64	\$ 6,734,106.97	\$ 7,249,208.67

Este año por las fusiones de Lavanderías del Mar, Lavanderías del Norte y por la revalorización de los activos de Lavamar para poder ingresar en las NIF's, los activos de la lavandería tuvieron un considerable incremento en cual detallamos a continuación:

El activo de la lavandería se incremento de \$ 4'802.376 dólares a \$ 6'014.098 dólares. Dentro de los activos corrientes hay una diferencia positiva de \$413,344 generadas por las fusiones de las dos empresas ya mencionadas, importaciones de maquinarias en tránsito para Quicentro Sur, y por anticipos entregados a Martimpex para la importación de suministros del exterior y aportes para la



construcción de la planta en Miami. Estos rubros sobrepasan los \$ 300.000 dólares.

Las garantías de los arriendos también tuvieron un fuerte incremento, lamentablemente los arrendatarios ahora solicitan 2 o 3 meses de garantía para poder firmar los contratos. Lamentablemente este es un dinero que no genera ningún interés.

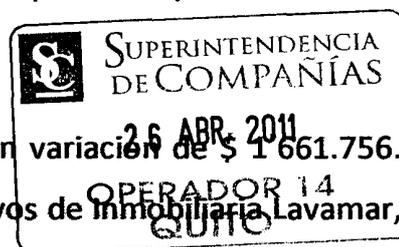
El Activo fijo tuvo una variación positiva de \$ 105.757 dólares dado principalmente por la inclusión del terreno de la planta de Ibarra a Lavanderías Ecuatorianas, y por la adquisición de las 2 máquinas de camisas y la lavadora para la ciudad de Guayaquil.

Otros activos también se incrementaron y esto se dio por las instalaciones de Quicentro Shopping del Sur, local que todavía no está terminado su instalación y estamos trabajando para abrirla los primeros meses del 2011.

Así mismo los pasivos de la empresa tuvieron una variación de \$983.132 en el 2009 a \$ 1,482.974 en el 2010. Inmobiliaria Lavamar presto \$ 200.000 dólares en el mes de Diciembre para cumplir con el 13er sueldo. Preferimos utilizar estos fondos a tener que obtener un crédito en el banco el cual genera intereses. Además se obtuvo un préstamo en el Banco Bolivariano para la importación de las máquinas de camisas.

EL patrimonio de la empresa es el que tuvo una gran variación de \$ 1 661.756. Este valor es dado por la nueva valoración de los activos de Inmobiliaria Lavamar, y por el incremento de las reservas legales las cuales son del 10% de las utilidades.

La utilidad del ejercicio se representa de la siguiente manera



	SIN V.P.P.		CON V.P.P.	
UTILIDAD OPERATIVA		192,782.93		192,782.93
OTROS INGRESOS		164,186.46		1,826,633.51
INGRESOS EXENTOS				
DIVIDENDOS	135,498.32		135,498.32	
OTROS INGRESOS EXENTOS	0.00		1,662,447.05	
INGRESOS VARIOS	26,240.63		26,240.63	
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	2,447.51		2,447.51	
OTROS GASTOS		42,741.17		119,117.39
GASTOS NO DEDUCIBLES	16,898.58		93,274.80	
GASTOS FINANCIEROS	25,842.59		25,842.59	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		314,228.22		1,900,299.05
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		33,408.93		33,408.93
UTILIDAD DESPUES DE PARTICIPACION TRABAJADORES		280,819.29		1,866,890.12
25% IMPUESTO A LA RENTA		47,329.32		47,329.32
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO A LA RENTA		233,489.97		1,819,560.80
10% RESERVA LEGAL		23,349.00		181,956.08
UTILIDAD NETA		210,140.98		1,637,604.72



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

26 ABR. 2011

OPERADOR 14
QUITO

Members of:



INTERNATIONAL FABRICARE INSTITUTE
The Association of Professional Drycleaners and Launderers



Association of
Wedding Gown Specialists





COMPANIAS RELACIONADAS

FUNDACION CORAZONES LIMPIOS

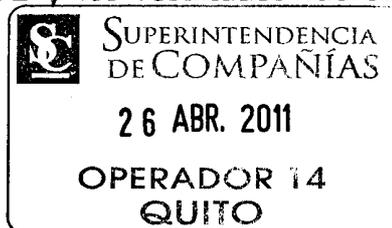
La guardería que gracias a la colaboración de muchos de los funcionarios de la empresa está funcionando con más de 46 niños. Hemos duplicado la capacidad durante este año. Esperamos poder abrir la nueva guardería en Guayaquil

LAVANDERIAS AUSTRALES

Lavanderías Australes cubre las provincias de Cañar y Azuay. Durante el año 2010 se vendió \$ 758,060 dólares. Al final de año se tuvieron resultados positivos por \$ 25,593 dólares.

LAVANDERIAS CENTRALES

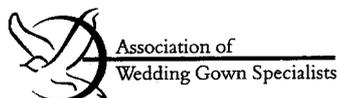
La operación del centro del país incluyen las provincias de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo. Las ventas del 2010 fueron \$ 365,772 y los resultados fueron utilidades de \$ 18,267.



LAVANDERIAS DEL NORTE

Esta empresa cubre el norte del país, las ciudades de Ibarra, Cayambe, Otavalo, Atuntaqui y Cotacachi.

21





Durante el 2010 sus ventas fueron de \$ 246,363, y sus resultados fueron una utilidad de \$ 31,136 dólares. Para el 2011 esta empresa ya estará fusionada con lavanderías Ecuatorianas

LAVANDERIAS DEL MAR

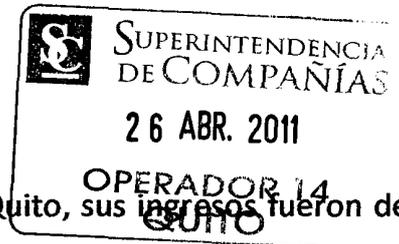
Lavanderías del Mar opera en la provincia de Manabí, sus ventas fueron de \$245,230 dólares y sus resultados de \$ 39,717. Para el 2011 Lavanderías del Mar pasa a ser parte de lavanderías Ecuatorianas

MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza y suministros. Sus ventas fueron de \$ 450.571 dólares y tuvo una pérdida \$ -8863, la razón de esta pérdida es que tenemos \$150.000 en tránsito y no se pudo hacer las entregas de estas maquinas. Se está trabajando con las franquicias de Pronto Matic, instituciones del estado, hospitales entre otros.

INMOBILIARIA LAVAMAR

Es propietaria de algunos locales en la ciudad de Quito, sus ingresos fueron de \$ 166,080.00 dólares y sus resultados de \$ 36,732 dólares de utilidades. Esta empresa se debe fusionar con Lavandería Ecuatorianas para el 2011.





PREDIAL LOS CEDROS

Propietaria de algunos locales de la ciudad de Guayaquil, sus ventas fueron de \$109.314 y los resultados fueron de \$ 4,302 dólares. Igual que Lavamar, esta empresa se fusionará con Lavanderías Ecuatorianas en el 2011

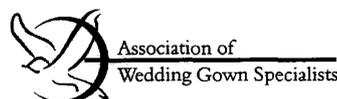
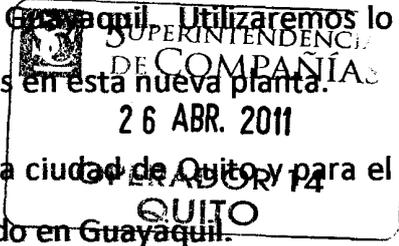
CLEANING CORP

Cleaning Corp es la propietaria de Super Sec, empresa de lavado en seco en base a hidrocarbano.

El crecimiento de Super Sec año tras año es muy alentador, en el 2010 se vendió \$ 726,513 dólares, un 18.33% más que en el 2009 y tuvimos una rentabilidad de \$ 54.723 dólares

A la fecha contamos con 2 plantas de seco y una de camisas en la ciudad de Quito y 7 sucursales, mientras que en la ciudad de Guayaquil tenemos 3 sucursales; la ropa se procesa en la P6 de Martinizing. Para el año 2011 está establecido que abramos nuestra primera planta de seco y camisas en Guayaquil. Utilizaremos lo más nuevo en tecnología para el proceso de las prendas en esta nueva planta.

Contamos con 3 recorridos de servicio a domicilio en la ciudad de Quito y para el primer trimestre del 2011 tendremos el primer recorrido en Guayaquil.



MARTINIZING

DRY CLEANING

Se concesiono una local en Guayaquil en el sector de Ciudad Celeste, este local se debe abrir a mediados del 2011.

Continuamos realizando el proceso de lavado de novias con nuestro sistema en hidrocarbano, el cual es incomparable en el país.

Se renovó el convenio para ser parte de la cadena de beneficios de Supermaxi y también con Fybeca, aparte de estos convenios nos convertimos en la lavandería sugerida de Bugatti, empresa de venta de ropa de marca. Esta alianza no reafirma como la mejor lavandería del país.

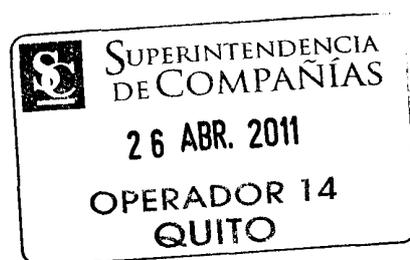


	2007	2008	2009	2010
SECO	\$ 330,313.00	\$ 400,904.00	431,100.50	503,624.29
AGUA	\$ 108,513.00	\$ 135,398.00	113,370.70	142,271.95
OTROS	\$ 38,500.00	\$ 29,574.00	76,052.00	60,617.65
	\$ 477,326.00	\$ 565,876.00	620,734.20	726,513.83


SUPERMAXI
 SUPERMAXI S.A. DEPENDENCIA DE COMPAÑÍAS
 26 ABR 2016
 OPERADOR 14
 60,617.65

PROYECCIONES PARA EL 2011

1. Apertura de planta en Quicentro Shopping del Sur
2. Manejo de cuentas corporativas
3. Adquisición maquinaria para procesos corporativos
4. Incremento de rutas para servicio a domicilio
5. Iniciación del proyecto Martinizing Latín América
6. Planta de Super Sec en Guayaquil
7. Fusión de Inmobiliaria Lavamar, Predial Los Cedros y Shurenu con Lavanderías Ecuatorianas.
8. Programa de control de gasto y eficiencia
9. Instalación de 2 locales Pronttomatic
10. Lanzamiento de Martin Clean, Soft, Silk y Oxy
11. Compra de local para remplazar a planta 1



SUGERENCIAS

El Directorio y la Gerencia General en vista de los resultados obtenidos en el año 2010, sugieren una distribución de dividendos por la cantidad de \$ 180.000 dólares que representa el 10% del capital de la compañía, a repartirse de acuerdo a las disponibilidades económicas de la Empresa.

Para la distribución de dividendos utilizaremos los resultados del ejercicio económico del 2010 (después de impuestos y utilidades de empleados) que equivalen \$ 210,140.98 dólares, esto sin incluir el VPP. Y la diferencia después del pago de utilidades que es de \$ 30,140.98 dólares se enviara a la cuenta de reservas facultativas.

Pongo en consideración de ustedes, señores Accionistas, el presente informe de labores junto con los Balances de Situación, Pérdidas y Ganancias, Anexos y sugerencia de utilidades.

Finalmente dejo constancia de mi agradecimiento a todos los trabajadores, funcionarios y ejecutivos por la labor desplegada en el transcurso del año 2009, a los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.


BERNARDO DAVALOS SALAZAR
GERENTE GENERAL

