



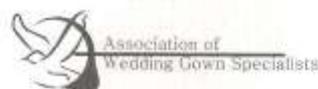
INFORME DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2012

LAVANDERIAS ECUATORIANAS C. A

EL DIRECTORIO Y LA GERENCIA GENERAL

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Conforme a lo dispuesto en los estatutos sociales de **LAVANDERIAS ECUATORIANAS C. A.**, y 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, los balances de situación y las cuentas de resultados al 31 de diciembre de 2012, así como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.



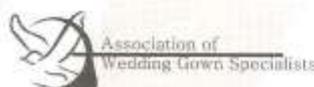


ASPECTOS GENERALES

Hace un poco más de una década, la dolarización trajo a nuestra muy inestable economía, el equilibrio suficiente para sobrellevar de manera favorable y sin caer en recesión, varios eventos que se han presentado en los últimos años, tales como golpes de estado, súbitos cambios de gobierno, la crisis económica mundial del año 2009, la fluctuación en los precios del petróleo, etc.; otorgándonos la capacidad de desaparecer las devaluaciones, controlar la inflación y renegociar exitosamente una deuda externa que parecía ser eterna.

Gracias a ello, en el año 2012, el país presentó un notable crecimiento de aproximadamente el 4%, concentrando esfuerzos en la diversificación de su matriz energética, pagar la enorme deuda social e incrementar la inversión pública en infraestructuras: hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, hospitales, colegios, etc.

Por otro lado, según los analistas económicos, el 2012 fue un buen año para el país. Las principales características de este año fueron: recuperación en el precio del crudo, dinamismo en la actividad no petrolera, especialmente en la construcción, mejor enfoque en el control y regularización de la recaudación tributaria, permitiendo positivamente incrementar el gasto público con una alta inversión en la infraestructura pública; especialmente vial, y por otra parte, desfavoreciendo a ciertos grupos económicos con las nuevas reformas de impuestos a la salida de capitales, retardando el crecimiento en los depósitos y créditos en la banca con la aplicación de varias regulaciones al sector financiero.



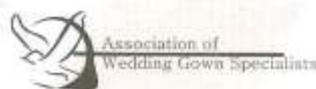
MARTINIZING DRY CLEANING

Sin embargo y pese a que el Ecuador ha maximizado sus esfuerzos para pasar de ser una economía dependiente del banano y extractivista dependiente del petróleo, a una economía del conocimiento y el valor agregado, el petróleo sigue siendo la principal fuente de riqueza del país y el peso de sus exportaciones es cada vez mayor, lo cual ha provocado un desplazamiento de la importancia debida al resto de exportadores, aun cuando esta actividad es la única que podrá mantener la dolarización a flote.

De acuerdo a las cifras del Fondo Monetario Internacional el crecimiento del país para el año 2012 fue del 4.1% y se estima una cifra similar del 4% para este año, frente a un 8% con que terminó el 2011, lo que denota un agotamiento en el modelo económico del gobierno actual, que lamentablemente, se va encontrando cada vez con menos recursos para todas sus obras abriéndose a buscar créditos costosos en el exterior, especialmente con la República China.

En el 2012, nuestro gobierno registra un gasto de US\$ 5.015 millones para subsidiar combustibles, seguridad social, electricidad, vivienda, agricultura y otros rubros como el Bono de Desarrollo Humano, gasto que ha servido como estrategia de campaña para más de un candidato a las elecciones presidenciales.

Consideramos que una de las medidas que ayudarían a este gobierno a solucionar el problema de liquidez que ya ha comenzado a tener, es justamente la eliminación de los subsidios como el gas y los combustibles. Lamentablemente el costo político sería muy alto y eso es algo que este gobierno no está preparado afrontar.



MARTINIZING DRY CLEANING

El bono de desarrollo humano costó al Estado en el 2012 cerca del 3% del presupuesto general que fue de US\$ 26.510 millones. Este beneficio se entrega actualmente a cerca de 2 millones de ecuatorianos aparentemente pobres.

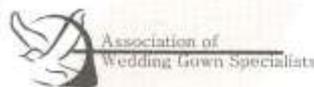
En el reporte se establece que el 6.7% del PIB se destina al subsidio de la gasolina mientras que solo el 1.3% se utiliza para inversión en salud.

Según el INEC la inflación del 2012 cerró en 4.14%, lo que no es similar con los datos del Banco Central donde se esperaba que el Índice de Precios al consumidor se incrementara en 5.14%. Esos datos no concuerdan con las compras que los ciudadanos del país afrontan en el día a día.

A mediados del 2012, el gobierno alertó de un sobreendeudamiento de los hogares. Esto llamó, aunque ligeramente, a que la gente baje su nivel de consumo, con ello ciertos productos y servicios. Siendo el de lavandería uno de estos. Esto nos da a pensar en una desaceleración de la economía ecuatoriana, ya que no todos los sectores se han beneficiado del gasto gubernamental.

El Ecuador lamentablemente tiene la calificación más baja en relación a nuestros vecinos cuando hablamos de inversión extranjera. La falta de seguridad jurídica es la principal razón para que el país no sea visto como un lugar convincente para los inversionistas.

En el 2012 el Ecuador recibió \$568 millones de dólares en inversión extranjera mientras que Colombia recibió más de \$13.000 millones y Perú más de \$7.000 millones.





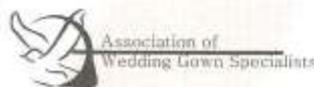
ACTIVIDADES GENERALES

El año 2012, trajo consigo cambios en las regulaciones locales, incrementos salariales, leyes ambientales, impuestos, etc., frente a los cuales debimos tomar varias decisiones precisas e importantes, a fin de procurar para Lavanderías Ecuatorianas, un crecimiento prometedor para los años venideros.

En el informe que presentamos a continuación, analizaremos tanto nuestras inversiones como nuestra favorable incursión en nuevos servicios.

Finalizamos el 2012, con \$9'500.895.63 en ventas totales, frente a \$8'552,740 del año 2011, lo que significa un crecimiento en ventas del 11.08% atribuible a la implementación de servicios en líneas de hospitales, línea hotelera, servicio de lavado de alfombras, aumento de la línea de camisas y el incremento en el precio de nuestros servicios, que lo realizamos en el mes de Febrero del 2012, de modo tal que, superamos en 5.8% el presupuesto de ventas aprobado por el directorio para dicho año, de \$8'733,576 a un presupuesto real 2012 de \$9'241,286 dólares.

A finales del 2011, expusimos una propuesta de servicios al hospital de Santa Elena, establecimiento público del Ministerio de Salud, del que conocíamos, afrontaba problemas en el manejo del área de lavandería. Dicha propuesta se cristalizó en un contrato con el cual, Lavanderías Ecuatorianas administraría el servicio, oferta que



MARTINIZING DRY CLEANING

desde luego, nos resultó muy interesante. Así, para enero del 2012, ya habíamos iniciado operaciones con esta casa de salud.

Un mes más tarde, el Presidente de la República, Rafael Correa, visita el mencionado hospital y queda totalmente complacido con la excelencia de nuestro servicio, ampliando las oportunidades para la compañía, pues, ese mismo mes, solicitó al Ministerio de Salud, se implemente el sistema en los demás hospitales, de modo que en abril, se abrieron a licitación el Hospital de Portoviejo, Hospital de El Tena, Hospital Baca Ortiz y Hospital de Guayaquil.

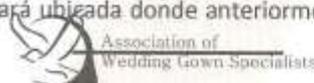
De estos cuatro establecimientos, nos fueron adjudicados los Hospitales de El Tena y el Hospital de Guayaquil, con contratos fijos de dos años, desde el mes de junio.

También, en los últimos meses del año, ganamos exitosamente los contratos con los hospitales de Babahoyo y Santo Domingo del IESS, con plazos de 5 años, incluyendo el equipamiento de estos.

Cabe destacar que el personal que trabaja en cada uno de los hospitales, corresponde a colaboradores de Lavanderías Ecuatorianas y, los procesos utilizados, han sido implementados bajo las normas de sanidad y calidad internacional, avaladas por el ALM. Los productos utilizados son los más recomendados para un proceso higiénico, destacando la no utilización de cloros para los procesos de desinfección, lo que nos evitará futuras sanciones.

Para el año 2013 prevemos participar en muchos otros procesos hospitalarios pues, nos estamos preparando para ello, ya que en la ciudad de Guayaquil, iniciamos

proceso de adecuación en su planta, que estará ubicada donde anteriormente se encontraba





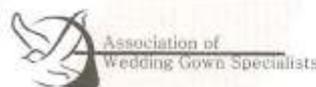
Planta No. 2, y poseerá los estándares necesarios para poder procesar y entregar ropa totalmente higiénica a nuestros clientes.

Del mismo modo, en febrero recibimos una propuesta prometedora, que consistía en la operación de la planta de Hotel Clean, empresa dedicada a la limpieza de la lencería de hoteles, hospitales e industria. Luego de varias semanas de negociaciones cerramos la compra de esta planta, que cuenta con maquinaria Electrolux de última tecnología, prometiéndonos el desarrollo en el negocio de hospitales, clínicas y hoteles, con lo que logramos descongestionar la actividad de Laundry, enviando operación a la nueva planta ubicada al norte de la ciudad de Quito, así, para el mes de Agosto 2012, firmamos los primeros convenios con varios Hoteles, orientando nuestros mayores esfuerzos para incrementar los volúmenes de operación de esta planta durante el 2013.

Igualmente, en agosto del 2012, nuestro gerente de producción Daniel Rodríguez, asistió a una capacitación en el ALM (Asociation For Linnen Management), donde adquirió varios conocimientos provechosos para nuestro negocio, encaminados al manejo adecuado de la ropa hospitalaria y ropa contaminada, precisando también la administración efectiva de los procesos apropiados para el servicio en hoteles e instituciones.

Dentro de las cuentas institucionales obtenidas el 2012 constan: Ferrero del Ecuador, Confiteca, Mavesa, Universidad Central, Radiólogos Asociados y el Hotel Dann Carlton, a propósito del cual, generamos una venta de \$48,715 dólares hasta el mes de

diciembre.



MARTINIZING DRY CLEANING

Actualmente, apuntamos dentro del ámbito hotelero, la obtención de convenios de servicio, con los hoteles LeParc, Rio Amazonas, Radisson, Swisshotel entre otros, analizando siempre las cuentas más atractivas y rentables pues, es importante destacar que la operación en los hoteles es complicada, ya que sus exigencias de calidad son complejas y los precios que los hoteles están dispuestos a pagar, no son de los más convenientes.

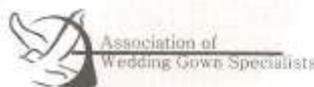
Por otro lado, en el mes de enero del 2012 arrancamos oficialmente operaciones en la planta de Miami, a través de nuestra empresa Martin International Investments, de la que Lavanderias Ecuatorianas es propietaria del 100%.

A su vez, Martin Investments es propietaria del 50% de la compañía Madame Green, la cual es dueña de la marca Martinizing en la Florida, en sociedad con Gala Investments.

Esta planta tiene maquinaria de tecnología Green Earth, proceso ecológico que no utiliza percloroetileno; adicionalmente el terminado de las prendas no se lo hace con prensas sino que es un terminado hecho a mano.

La operación está enfocada para un nicho de clase alta, del sector de Coral Gables en Miami, donde no se requieren grandes volúmenes de ropa. El factor calidad-precio es indispensable para esta operación. Hasta el mes de diciembre el porcentaje de retención de clientes es superior al 80%. Así mismo el IFI (Internacional Fabricare Institute) nos otorgo su famoso Award of Excellence por la calidad de nuestro proceso.

Solo 100 Lavanderías en Estados Unidos tienen este famoso reconocimiento.



MARTINIZING DRY CLEANING

Adicionalmente a finales del 2012, se dió inicio al proceso de rutas, trabajando conjunto con la Martin Franchises, con lo cual esperamos incrementar nuestras ventas de manera sustancial.

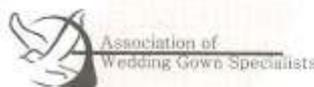
También, la franquicia desarrollo sus evaluaciones trimestrales en nuestro país, resultado de lo cual fuimos felicitados por el nivel de satisfacción de nuestros clientes. La operación ya debería cumplir su punto de equilibrio para fines del 2013.

En la ciudad de Quito se abrieron locales junto a la Embajada Americana, Monteserrin y el centro comercial La Scala Shopping, mientras que en Guayaquil se abrió Plaza Navona y Centro Comercial La Joya.

Las ventas en Quito en el 2012 fueron de \$5'320,387.62 dólares con relación a los \$5'037,406.33 dólares que se vendieron en el 2011. Mientras que en prendas, el incremento fue de 1'628,516 en el 2011 a 1'643,2339 en el 2012.

En la ciudad de Guayaquil las ventas fueron de \$3'116,684.37 dólares en el 2012 con relación a los \$2'949,275.49 que se vendió en el 2011; mientras que en número de prendas el incremento va de 957,424 prendas a 1'025,495 prendas en el 2012, lo que equivale a un al 7% de crecimiento.

En la ciudad de Manta, conservamos los 3 locales que teníamos en el 2011 y las ventas crecieron de \$282,615.16 dólares en el 2011 a \$310,237.65 en el 2012. En prendas en el 2012 se lavaron 99,559, contra 94,097 del año anterior.





Así mismo, Ibarra presentó ventas en el 2012 por \$305,877.21 vs. \$283,443.86 en el 2011. Y en prendas, un incremento del 2.89% de 81,285 (2011) a 83,635 prendas en el 2012.

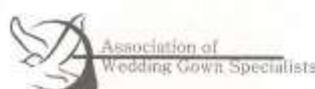
En lo concerniente a la línea hospitalaria, las ventas a nivel nacional fueron de \$447,708.78.

PRENDAS

Ciudad	2011	2012
GUAYAQUIL	957,433	1,025,510
IBARRA	81,285	83,635
MANTA	94,097	99,559
QUITO	1,628,516	1,643,236
Total	2,761,331	2,851,940

Por otro lado, las constantes mejoras en los procesos de lavado en seco en todas nuestras líneas, ayudan a que continuamente tengamos más clientes satisfechos con el servicio de Martinizing. Para poder certificar y motivar dichas mejoras, contamos con un equipo evaluador a nivel nacional, el cual mensualmente califica la calidad del proceso en cada una de las plantas. Estas evaluaciones son tabuladas mensualmente y cuando los resultados son muy buenos y excelentes el equipo de producción de estas plantas recibe entre \$20 y \$100 adicionales a sus salarios. Esta estrategia nos ha permitido optimizar y rentabilizar nuestro servicio.

En los anexos encontrarán las tablas de evaluaciones de cada uno de nuestros locales y los últimos resultados.



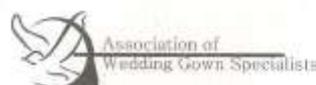
MARTINIZING

DRY CLEANING

También y con el afán de otorgar la máxima excelencia a nuestros clientes, presentamos las siguientes ofertas durante el año pasado: promoción del día de la madre, día del padre, ropa del hogar y por supuesto los días Martinizing en los meses de Febrero y de Octubre, con mejores resultados cada vez. Recordemos que en cada día Martinizing en el mes de Febrero, quintuplicamos las ventas de un día tradicional, mientras que en el mes de Octubre llegamos a vender casi 7 veces más de lo que haríamos comúnmente en un día Lunes.

DIA MARTINIZING VENTAS				
Ciudad	feb-11	oct-11	feb-12	oct-12
GUAYAQUIL	\$ 34,158.32	\$ 39,245.47	\$ 47,720.68	\$ 58,398.49
IBARRA	\$ 2,958.77	\$ 4,261.23	\$ 5,474.93	\$ 5,571.86
MANTA	\$ 3,725.21	\$ 5,477.63	\$ 4,637.94	\$ 4,057.87
QUITO	\$ 80,907.96	\$ 86,335.93	\$ 86,213.89	\$ 121,638.63
TOTAL	\$ 121,750.26	\$ 135,320.26	\$ 144,047.44	\$ 189,666.85

Debemos también resaltar que, nuestro mayor desarrollo se ha dado en la línea de camisas, donde la capacidad instalada en un turno, está cerca de cumplir su 100%. En el año 2012, obtuvimos una cifra superior a \$ 85,000 equivalente a más de 40,000 camisas procesadas en nuestras plantas, lo que representa una gran oportunidad para la industria. Frente a ello nos encontramos trabajando estratégicamente para potenciar esta línea, analizando principalmente el incremento de precios para el año 2013, pues el importe al cliente es inferior a \$1.85/camisa, con un coste de procesamiento alto y mayor cantidad de tiempo empleado, lo que hace que actualmente, el lavado de una máxima cantidad de camisas, no represente grandes ganancias en nuestra operación.



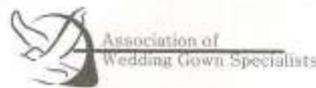
MARTINIZING DRY CLEANING

Por otro lado; el lavado del traje formal fue siempre nuestro producto estrella, debido a la optimización de los costes de producción, donde 2 piezas se procesan juntas y van en un solo empaque por un total de \$7.50; pero, el cambio en la moda actual, obliga a que decrezca la utilización de trajes formales, provocando que en el 2012 se hayan procesado 12,000 ternos menos que en el año 2011, lo que en cifras equivale a \$ 125,000 dólares.

Otro factor que afecta directamente a la línea de ternos, es la proliferación de competencia informal, con precios inferiores \$5/traje, que no llegan a cubrir los costos reales del proceso. Estas Lavanderías han hecho del precio su mayor fortaleza, y al no tener locales (trabajan solo a domicilio bajo concesiones), no tienen los controles ambientales, municipales, de salud, bomberos entre otros afectando así a las lavanderías formales en el mercado.

En el año 2012, presentamos un primer semestre que nos hacía pensar que iba a ser un año extraordinario, sin embargo no pudimos llegar a una conclusión clara de las circunstancias que llevaron a una fuerte caída en el proceso de lavado en seco durante el segundo semestre del año 2012, a pesar de nuestras múltiples evaluaciones a clientes, para entender sus preferencias y el comportamiento del mercado. Simplemente los clientes disminuyeron notablemente el lavado de sus prendas vs. el primer semestre del año.

Con el fin de contrarrestar este factor, hemos iniciado un proyecto de estudio de mercado completo con la empresa Consultor Apoyo, que nos proporcionará datos valiosos acerca de las tendencias de gustos, usos, preferencias etc., de nuestros



MARTINIZING DRY CLEANING

clientes y también de nuestra competencia, información con la que desarrollaremos medidas correctivas, promocionales y comerciales. Dichos resultados, nos serán presentados el primer cuatrimestre del 2013.

Respecto a regulaciones, uno de los mayores problemas que tuvimos que afrontar durante el 2012 fueron las inspecciones ambientales realizadas por el municipio de Quito a cada uno de nuestros locales.

Nos sorprendió que el Municipio de Quito, siendo el responsable del manejo de aguas servidas, se encuentre en un plan castigador a las empresas que no cumplan con sus exigencias ambientales. Una de estas exigencias: el manejo de los tenso-activos dentro del proceso de lavado. Cabe recordar que el tenso-activo es el químico que remueve las manchas de las prendas.

Los parámetros normales en ciudades como Nueva York, Miami, Los Ángeles, Berlín entre otras es de .15 ppm, mientras que el municipio de Quito nos está pidiendo que los parámetros sean inferiores a .03ppm.

Hemos buscado en el mercado nacional e internacional un detergente que cumpla con los requerimientos que nos exige el Municipio de Quito siendo imposible encontrarlo, lo que nos ocasionó haber pagado multas por más de 40,000 dólares (\$8,000 por cada local); multas que están siendo apeladas, ya que nos han sancionado por la misma razón en más de 4 ocasiones.

Tras varias reuniones con el Municipio de Quito, hemos logrado que consideren nuestras peticiones, sin una solución concreta para el próximo año. Lo único que nos



MARTINIZING DRY CLEANING

han podido decir es que no nos emitirán nuevas sanciones, hasta que no existan los cambios dentro de la norma ambiental.

No nos parece justo que a una lavandería en seco donde el consumo de lavado en agua es mínimo con relación a hoteles, hospitales y lavanderías de barrio, sea sancionada, y no nos parece justo que solamente a ciertas lavanderías aplique la norma, cuando se debería medir igualmente a todos los negocios de lavanderías.

Esto nos obliga a contratar un responsable ambiental dentro de la empresa, encargado de que se cumplan todos los parámetros de control ambiental y así evitar futuras sanciones por nuevas normativas y regulaciones.

En lo concerniente a servicio al cliente, iniciamos una campaña de información acerca del uso de productos caseros como doros, blanqueadores, cosméticos, perfumes, agentes de limpieza personal entre otros y los riesgos que pueden tener las prendas al entrar en contacto con dichos productos caseros. Todo esto con el fin de concientizar respecto al adecuado lavado de las prendas.

Así mismo, realizamos convenios con las marcas ZARA y Mango para la reposición de las prendas que se dañan en el proceso, pues, la mala calidad de sus telas, prendas extremadamente delicadas o prendas con etiquetas erróneas, nos han ocasionado numerosos reclamos.

Finalmente, junto a Martin Franchises se decide iniciar una campaña con el objetivo de buscar y obtener varios franquiciantes en el mercado colombiano. Para ello, establecimos una estrategia enfocada en medios alternativos masivos, como lo es el





RECURSOS HUMANOS

Lavanderías Ecuatorianas destina el 48% de sus ventas solamente en el área de sueldos. Cuando hace 10 años nos manejábamos en niveles del 30%. La principal razón de este incremento porcentual es el desmedido incremento salarial que año tras año ha ido afectando a nuestra operación. Lamentablemente el mercado no nos ha permitido subir los precios a la misma velocidad que nos han subido los gastos. Y esto viene desde el inicio de la dolarización.

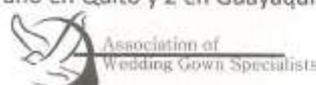
Con relación al año 2011 el incremento en nuestra nómina es de \$272,667, es decir un 9% de crecimiento con relación al año anterior. La causa principal es el alza del salario básico establecido por el gobierno de un 6% lo que significo \$151,144 dólares. Adicionalmente por política gubernamental se debió cancelar a muchos empleados el salario digno, lo que represento \$ 45,000 adicionales.

Con la apertura de los negocios de hospitales nos vimos en la necesidad de contratar a 21 personas: 5 colaboradores en el Tena, 4 colaboradores en Santa Elena, 12 colaboradores en Guayaquil.

Para la apertura de la planta de hoteles se contrato a 10 personas operativas las cuales realizan el proceso de lunes a lunes.

Respecto a la rotación de personal, en año 2012 presentamos un crecimiento en el índice de rotación del personal correspondiente al 18% en áreas de producción y servicio, y un 6% en áreas de soporte.

En el 2012 el Gobierno recrudesció sus controles a través de Inspecciones permanentes en aspectos de cumplimiento laboral y social como la Ley de Capacidades, recibimos cuatro visitas en el año en Quito y 2 en Guayaquil.





EFICIENCIA MANO DE OBRA VS VENTAS

PERIODO	VENTAS	No DE PERSONAS	CADA PERSONA VENDE	EFICIENCIA
2,007	5,377,166.00	455	11,817.95	
2,008	5,851,872.00	479	12,216.85	3%
2,009	6,646,971.00	484	13,733.41	12%
2,010	5,954,553.57	501	11,885.34	-13%
2,011	7,500,000.00	547	13,711.15	15%
2,012	9,500,895.00	590	16,103.21	17%

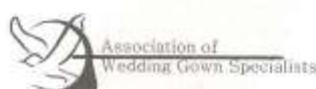
GESTION COMERCIAL

PERIODO	VENTAS	No DE PERSONAS	CADA PERSONA VENDE	EFICIENCIA
2,010	5,954,553.57	237	25,124.70	
2,011	7,500,000.00	240	31,250.00	24%
2,012	9,500,895.00	235	40,429.34	29%

En el 2012, se capacitó a 420 personas, focalizando el Área de Servicio, con 9,200 H/H de capacitación, mediante la implementación de las Escuelas de Entrenamiento Interno, tanto en la parte Técnica como en la de Servicio.

En el mes de agosto de este año, se finalizó con el área administrativa, la Capacitación en la Tecnología orientada a Jefes de Planta y Jefes Comerciales.

EXPLICACION DEL BALANCE





LAVANDERIAS ECUATORIANAS C.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre de 2012

CUENTA	DETALLE	NOTA	2010		2011		2012	
1	ACTIVO							
101	ACTIVO CORRIENTE							
10101	Efectivo y equivalentes del efectivo	7	\$ 182.745	2,9%	\$ 270.180	3,2%	\$ 515.943	4,9%
10102	Activos Financieros	8	\$ 688.529	10,9%	\$ 1.192.684	14,0%	\$ 1.355.478	12,6%
10103	Inventarios	9	\$ 470.172	6,9%	\$ 668.083	6,9%	\$ 1.000.239	7,9%
10104	Servicios y Otros Pagos Anticipados	10	\$ 378.486	5,9%	\$ 142.283	1,6%	\$ 709.344	5,5%
10105	Activos por Impuestos Comentes	11	\$ 88.157	1,3%	\$ 32.219	0,3%	\$ 93.655	0,8%
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 2.008.089	29,6%	\$ 2.265.137	26,9%	\$ 3.675.259	31,0%
102	ACTIVO NO CORRIENTE							
10201	Propiedad, Planta y Equipo (neto)	12	\$ 1.059.253	15,3%	\$ 1.783.688	20,9%	\$ 2.709.279	19,4%
10207	Otros Activos No Comentes	16	\$ 2.845.757	42,6%	\$ 4.448.450	52,3%	\$ 6.378.290	45,5%
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 4.005.010	59,4%	\$ 6.232.138	73,1%	\$ 9.087.569	69,0%
	TOTAL ACTIVO		\$ 6.014.099	100,0%	\$ 8.497.275	100,0%	\$ 12.762.828	100,0%
2	PASIVO							
201	PASIVO CORRIENTE							
20103	Cuentas y Documentos por pagar	17	\$ 361.355	5,9%	\$ 255.209	2,7%	\$ 277.740	2,2%
2010401	Obligaciones con Instituciones Financieras	18	\$ 324.723	4,7%	\$ 449.697	5,0%	\$ 251.602	2,0%
20107	Otros Obligaciones Comentes	20	\$ 265.241	3,4%	\$ 353.972	4,0%	\$ 458.290	3,5%
20110	Anticipo de Clientes	21	\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ 2.414.828	18,9%
20113	Otros Pasivos Comentes	25	\$ 106.580	1,5%	\$ 141.627	1,7%	\$ 189.752	1,5%
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 1.154.099	16,7%	\$ 1.231.705	14,4%	\$ 3.534.624	26,2%
202	PASIVO NO CORRIENTE							
202031	Cuentas por pagar diversas relacionadas	26	\$ 326.276	4,7%	\$ 576.091	6,2%	\$ 638.854	5,1%
20208	Otros Provisones	29	\$ 275.308	3,9%	\$ 1.021.715	12,0%	\$ 1.251.207	9,8%
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ 1.203.584	18,3%	\$ 1.597.806	18,7%	\$ 1.890.061	13,5%
	TOTAL PASIVO		\$ 2.457.683	35,0%	\$ 2.829.511	33,2%	\$ 5.424.685	41,7%
3	PATRIMONIO NETO							
30101	Capital Suscrito o Asignado	31	\$ 1.880.282	27,1%	\$ 1.880.282	22,1%	\$ 1.880.282	14,7%
30401	Reserva Legal	33	\$ 309.365	4,4%	\$ 391.627	4,6%	\$ 406.558	3,2%
30402	Reservas Facultativas y Estatutarias	33	\$ 586.404	8,5%	\$ 2.085.769	24,5%	\$ 2.633.421	20,6%
	TOTAL PATRIMONIO NETO		\$ 2.776.051	40,9%	\$ 4.357.678	51,2%	\$ 4.920.261	37,7%
306	OTROS RESULTADOS INTEGRALES							
30603	Garantía por Valoración Patrimonial Proporcional (VPP)		\$ 1.586.073	22,9%	\$ 605.056	7,1%	\$ 1.810.556	14,2%
	Ajuste provision Cuentas Incobrables		\$ 0	0,0%	\$ 0	0,0%	\$ (3.000)	-0,0%
	TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS		\$ 1.586.073	22,9%	\$ 605.056	7,1%	\$ 1.807.556	14,0%
306	RESULTADOS ACUMULADOS							
30603	Resultados provenientes de la adopción de NIIF		\$ 0	0,0%	\$ 576.272	6,2%	\$ 576.272	4,5%
	TOTAL RESULTADOS ACUMULADOS		\$ 0	0,0%	\$ 576.272	6,2%	\$ 576.272	4,5%
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO							
30701	Generancia neta del Periodo		\$ 91.290	1,3%	\$ 132.599	1,5%	\$ 131.682	1,0%
	TOTAL RESULTADOS DEL EJERCICIO		\$ 91.290	1,3%	\$ 132.599	1,5%	\$ 131.682	1,0%
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 6.014.099	100,0%	\$ 8.497.275	100,0%	\$ 12.762.828	100,0%

Como podemos ver en el resumen comparativo, las ventas de la compañía se

incrementaron en \$7'500,673 en el 2010- \$8'552,740 en el año 2011 y sube a \$9'500,155 en el 2012.





en el año 2012, generados principalmente por el inicio de las operaciones de hospitales, incremento de camisas, el inicio del proceso de hoteles de Laundry y nuestro servicio Premium de novias y trajes delicados.

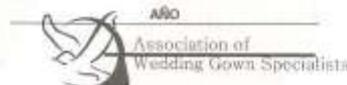
El efectuar nuevos servicios, implica contratar nueva gente, incurrir en adecuaciones adicionales, adquisición de insumos para los nuevos procesos, desembocando en el alza de los costos dentro de la operación. Esto sin mencionar los incrementos salariales establecidos por el gobierno.

Los Activos al 2011 terminaron en \$8'501,273 incrementando al 2012 a \$ 12'512,799 cuyo crecimiento de \$4'011,52 corresponde al 47.5%

fundamentando en las siguientes causas:

- La adquisición de Hotel Clean en el mes de marzo, por un monto de \$260.000 dólares; destinada a la operación de lavado en hoteles.
- Los anticipos recibidos por parte de los hospitales para las adecuaciones, compra de maquinaria e instalación para la puesta en operación de cada uno de estos.
- El incremento de los inventarios por la compra de los equipos para los hospitales.
- La implementación de las Nifs en las compañías subsidiarias. Lavamar, Predial Los Cedros, Shurenu, Martimpex, Lavanderías Australes, Lavanderías Centrales.
- Cambios en las Nifs de Lavanderías Ecuatorianas.

LAVANDERIAS ECUATORIANAS COMPARATIVO ACTIVOS FIJOS NETO



MARTINIZING

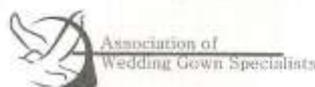
DRY CLEANING

Cuenta	Descripción	2011	2012	DIFERENCIA
1-2-1-02-02-001-00000	Muebles y Enseres	78,061.84	70,651.62	-7,410.22
1-2-1-02-03-001-00000	Maquinaria	664,169.46	844,677.92	180,508.46
1-2-1-02-04-001-00000	Equipos de computación	95,351.33	78,600.80	-16,750.53
1-2-1-02-05-001-00000	Vehículos	281,792.20	364,849.41	83,057.21
1-3-1-01-01-001-00000	Instalaciones	567,005.91	595,225.27	28,219.36
		1,688,381.74	1,956,017.02	267,635.28

Los pasivos al 2011 terminaron en \$2'829,571 incrementando al 2012 a \$5'284,185, presentando un crecimiento de \$ 2'451,614, que equivale al 86.7%.

Dicho crecimiento se da principalmente por la recepción de los anticipos para las adecuaciones de las lavanderías de los hospitales en el Tena, Santo Domingo, Hospital de Guayaquil, Tulcán y Babahoyo

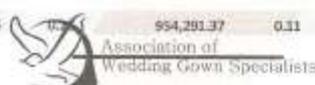
El Patrimonio al 2011 cerró en \$ 4'357,778 dólares incrementando al 2012 en \$ 4'920.061, existiendo un crecimiento de \$ 562,283, destacándose el incremento en las reservas facultativas de la empresa, al enviar los resultados no repartidos por efecto Nifs y VPP de año 2011 a esta cuenta.



MARTINIZING

DRY CLEANING

	2010		2011		2012	
	USD	%	USD	%	USD	%
VENTAS	7,500,673.47		8,552,740.84		9,500,895.63	
VENTAS LAVADO	7,544,358.44	1.00	8,770,316.47	1.00	9,914,200.02	1.00
SECO	5,646,902.61	0.75	6,545,561.09	0.75	6,878,105.14	0.69
CAMISAS	1,127,528.12	0.15	1,348,167.61	0.15	1,524,945.21	0.15
CUERO	53,097.55	0.02	51,338.58	0.01	55,630.83	0.01
LAUNDRY	404,650.68	0.05	449,801.60	0.05	529,901.23	0.05
TINTURADOS	56,277.23	0.01	64,165.44	0.01	71,760.64	0.01
NOVIAS	122,747.02	0.02	159,465.38	0.02	178,729.02	0.02
SASTRE	131,155.23	0.02	157,816.77	0.02	178,112.77	0.02
HOME					19,363.68	0.00
DETERGENTES					16,943.22	0.00
HOSPITALES					460,708.78	0.05
DESCUENTO EN VENTAS	-295,149.77	1.00	-410,308.49	1.00	-472,813.40	1.00
SECO	-216,028.07	0.73	-308,419.17	0.75	-472,833.49	0.70
CAMISAS	-38,676.08	0.13	-58,363.40	0.14	-94,652.35	0.14
CUERO	-5,682.82	0.02	-4,960.98	0.01	-8,462.45	0.01
LAUNDRY	-26,355.57	0.09	-29,041.61	0.07	-69,619.77	0.10
TINTURADOS	-2,665.36	0.01	-2,359.00	0.01	-3,201.55	0.00
NOVIAS	-4,820.95	0.02	-7,164.33	0.02	-10,459.46	0.02
SASTRE	-20.92	0.00			-48.44	0.00
HOME					-555.89	0.00
HOSPITALES					-13,000.00	0.02
VENTAS VARIAS	251,464.80		192,745.57		260,040.67	
DESCUENTO VENTAS VARIAS			-12.71		-431.66	
COSTO DE VENTAS	5,514,288.79	0.74	6,327,005.26	0.74	7,223,672.31	0.76
COSTO DE VENTAS LAVADO	5,337,113.72	0.71	6,201,597.82	0.73	7,074,288.67	0.74
MATERIA PRIMA	505,580.07	0.07	606,916.85	0.07	772,216.05	0.08
MANO DE OBRA	2,179,242.66	0.29	2,638,001.84	0.31	3,061,890.57	0.32
GASTOS INDIRECTOS	2,652,290.99	0.35	2,956,679.13	0.35	3,240,182.05	0.34
COSTO DE VENTAS VARIAS	177,125.07	0.02	125,407.44	0.01	149,383.64	0.02
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	1,986,434.68	0.26	2,225,735.58	0.26	2,277,223.32	0.24
GASTOS	1,793,651.75	0.24	1,827,467.71	0.21	1,946,960.59	0.20
GASTO ADMINISTRACION	1,494,503.74	0.20	1,591,971.01	0.19	1,667,629.55	0.18
REMUNERACIONES	849,065.46	0.11	886,416.01	0.10	943,957.81	0.10
GASTOS INDIRECTOS	645,438.28	0.09	705,555.00	0.08	723,671.74	0.08
GASTOS DE VENTAS	299,148.01	0.04	235,496.70	0.03	279,331.04	0.03
REMUNERACIONES	173,451.77	0.02	112,039.15	0.01	152,171.97	0.02
GASTOS INDIRECTOS	125,696.24	0.02	123,457.55	0.01	127,159.07	0.01
UTILIDAD OPERATIVA	192,782.93	0.03	398,267.87	0.05	330,262.73	0.03
OTROS INGRESOS	1,826,633.51	0.24	807,809.13	0.09	1,773,838.31	0.19
OTROS INGRESOS	1,826,633.51	0.24	807,809.13	0.09	1,773,838.31	0.19
INGRESOS EXENTOS	1,797,945.57	0.24	788,027.00	0.09	1,735,777.00	0.18
INGRESOS VARIOS	26,240.63	0.00	18,237.62	0.00	38,061.31	0.00
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	2,447.51	0.00	1,544.51	0.00	0.00	0.00
OTROS EGRESOS	119,117.39	0.02	251,785.63	0.03	230,478.65	0.02
OTROS GASTOS	119,117.39	0.02	251,785.63	0.03	230,478.65	0.02
GASTOS NO DEDUCIBLES	93,274.80	0.01	213,081.54	0.02	189,527.20	0.02
GASTOS FINANCIEROS	25,842.59	0.00	35,138.75	0.00	40,701.85	0.00
GASTOS VARIOS	0.00	0.00	3,565.34	0.00	249.60	0.00





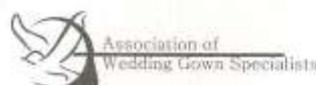
LAVANDERIAS ECUATORIANAS C.A.
RESULTADOS AL 31/12/2012 CON Y SIN VPP

	SIN VPP	CON VPP
UTILIDAD OPERATIVA	330,262.73	330,262.73
OTROS INGRESOS	38,061.33	1,773,838.33
OTROS INGRESOS EXENTOS		1,735,777.00
INGRESOS VARIOS	38,061.33	38,061.33
OTROS EGRESOS	108,299.65	230,478.65
GASTOS VALUACION INVERS.		122,179.00
GASTOS NO DEDUCIBLES	10,722.15	10,722.15
GASTOS FINANCIEROS	40,701.85	40,701.85
GASTOS VARIOS	56,875.65	56,875.65
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	200,024.41	1,873,622.41
PARTICIPACION TRABAJADORES	55,011.98	55,011.98
UTILIDAD DESPUES DE PART. TRABAJ.	205,012.43	1,818,610.43
IMPUESTO A LA RENTA	71,698.95	71,698.95
UTILIDAD DESPUES DE IMP. RENTA	133,313.48	1,746,911.48
RESERVA LEGAL	14,631.35	14,631.35
UTILIDAD NETA	118,682.13	1,732,280.13

LAVANDERIAS ECUATORIANAS C.A.
VALORACION PATRIMONIAL PROPORCIONAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

EMPRESAS	Saldo Inversion 2012	Patrimonio Relacionada				Part. %	VPP 2012	Ajuste 2012	Var 11-12	Saldo Ajustados 2012
		2011	2012	dif 11-12	%					
CLEANING CORP	328,902	342,606	451,827	119,221	34.80%	96.00%	443,354	114,452	34.80%	443,354
INMOBILIARIA LAVAMAR	2,357,363	2,358,071	3,099,488	741,418	31.44%	99.98%	3,098,868	741,505	31.45%	3,098,868
LAVANDERIAS CENTRALES S.A.	222,561	380,316	203,277	-177,040	-46.55%	58.52%	118,957	-103,604	-46.55%	118,957
LAVANDERIAS AUSTRALES	210,031	440,063	532,706	92,643	21.05%	50.00%	266,353	46,321	21.05%	266,353
MARTIMPEX S.A.	32,604	54,340	107,873	53,533	98.51%	60.00%	64,724	32,120	98.51%	64,724
PREDIAL LOS CEDROS	208,898	208,961	1,010,158	801,197	383.62%	99.97%	1,009,805	801,379	383.62%	1,009,805
SHURENU S.A.	72,477	111,298	68,674	-42,624	-38.30%	78.49%	53,002	-18,575	-25.63%	53,002
TOTALES	3,442,837	3,895,654	5,484,002	1,588,348	40.77%		5,056,013	1,613,599	46.86%	5,056,013

EFFECTO INGRESO NETO **1,613,599**





COMPAÑIAS RELACIONADAS

FUNDACION CORAZONES LIMPIOS

Gracias a la colaboración de muchos de los funcionarios de la empresa, nuestra guardería trabaja actualmente con más de 50 infantes, hijos de nuestros colaboradores y externos. En este año sus instalaciones fueron reubicadas, duplicado su capacidad, con el fin de dar amplitud y un mejor servicio a nuestros niños.

LAVANDERIAS AUSTRALES

Cubre las provincias de Cañar y Azuay. Este proceso se ha visto afectado directamente por las alzas salariales y los altos costos operativos. Durante el 2013, se tomarán medidas puntuales, para retomar la rentabilidad del proceso.

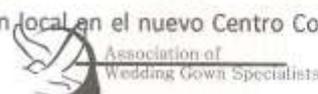
De manera adicional, y pese a que Lavanderías Ecuatorianas no se ocupa directamente de la administración de Lavanderías Australes, se ha planificado brindar mayor soporte y apoyo durante los próximos años.

El 2012, sus ventas alcanzaron la cifra de \$ 819,569.89, presentando una lamentable pérdida de \$ 47,876.51.

LAVANDERIAS CENTRALES

La operación en el centro del país incluye las provincias de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo. A fines de año tuvimos que prescindir de los servicios del gerente y de la contadora ya que se detectaron abusos en sus funciones. Se realizó una auditoría total de los procesos operativos con el fin de poder descubrir todas las falencias de la

administración anterior. También, se abrió un local en el nuevo Centro Comercial



MARTINIZING DRY CLEANING

Maltaría de Latacunga y se está finalizando un local de Pronto-Martinizng con el fin de incrementar las ventas de servicio de lavado al peso. Las ventas del 2011 fueron \$421,698.77, sin embargo los costos que incurrimos en el cambio de administración, causaron una pérdida de \$6,390 dólares.

MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza y suministros. Sus ventas fueron de \$1'309,319.00 dólares con una utilidad \$71,939. Martimpex trabaja con las franquicias de Pronto Matic e instalaciones de lavanderías en los hospitales públicos, privados y empresas.

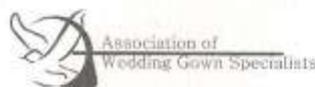
CLEANING CORP

Esta compañía es la propietaria de Super Sec, empresa de lavado en seco en base a hidrocarbano.

Las ventas del 2011 fueron de \$797,849, mientras que en el año 2012 fueron de \$ 931,877.49, lo que implica un 14.38% de crecimiento. Dejando una utilidad de \$ 34.498 dólares.

A la fecha contamos con 2 plantas de seco y una de camisas en la ciudad de Quito más 7 sucursales, mientras que en la ciudad de Guayaquil tenemos 5 locales.

Luego de un exhaustivo análisis se decidió situar una planta en la ciudad de Lima-Perú, en lugar de la planta que se tenía previsto abrir en Guayaquil.



MARTINIZING

DRY CLEANING

Se arrendo un local en el sector de La Molina en el cual se está instalando la planta con el sistema K4. Esta planta estará en operación el primer trimestre del 2013.

Dicho proceso estará administrado por Enrique Calmet, quien fue gerente de Martinizing en el Perú, y quien nos propuso abrir este negocio. Estamos seguros que será un gran trabajo.

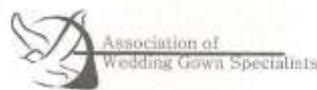
Se mantuvieron las promociones en conjunto con el Club de subscriptores del Comercio el cual nos es de gran beneficio publicitario.





PROYECCIONES PARA EL 2013

1. Ampliación de la operación hospitalaria
2. Crecimiento del servicio hotelero
3. Elaboración de estudio de mercado
4. Apertura de la operación de Super Sec en el Perú
5. Ampliación de la cobertura en la ciudad de Quito y Guayaquil
6. Mayor infraestructura para el área de camisas
7. Fusión con Inmobiliarias y Shurenu
8. Adquisición de área y construcción de planta industrial y de camisas
9. Reestructuración y modernización de la empresa
10. Incremento de rutas de servicio a domicilio
11. Optimización de locales
12. Obtención de punto de equilibrio de planta de Miami





SUGERENCIAS

El Directorio y la Gerencia General en vista de los resultados obtenidos en el año 2012, sugieren una distribución de dividendos por la cantidad de \$ 400.000 dólares, que representa un 22.2% del capital de la compañía, a repartirse de acuerdo a las disponibilidades económicas de la Empresa.

Para la distribución de dividendos utilizaremos \$100.000 dólares de los resultados del ejercicio económico del 2012 (después de impuestos y utilidades de empleados) y 300.000 dólares que utilizaremos de las de la reservas facultativas de la empresa.

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, deseo extender mi profundo agradecimiento a todos los trabajadores, funcionarios y ejecutivos, por la labor desplegada en el transcurso del año 2012. A los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.


Bernardo Dávalos Salazar

GERENTE GENERAL

LAVANDERIAS ECUATORIANAS C.

