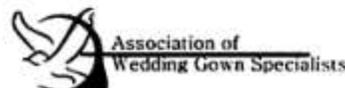




**INFORME QUE PRESENTA EL DIRECTORIO Y LA
GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE LAVANDERIAS ECUATORIANAS C. A.
DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2013**

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 2013, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.





A continuación quiero presentar los eventos más relevantes de la operación de Lavanderías Ecuatorianas durante el periodo del año 2013:

	2012	2013
VENTAS NETAS	\$ 9.500.895,63	\$ 11.253.029,23

Durante el 2013, en el proceso de servicios se vendió \$10'962.640,78 dólares, es decir un 19% más que en el 2012. Teniendo incremento en lavado en seco de un 5%, camisas un 20%, Laundry un 29% y hospitales con un 205%. Otros ingresos, como los de ventas de suministros a las subsidiarias fueron por un monto de \$ 290.408,79 dólares.

El año 2013, se presento como un año con grandes desafíos para Lavanderías Ecuatorianas. La iniciación de una nueva línea de negocios como el hospitalario, nos hacía predecir, que habíamos encontrado una alternativa muy rentable para los años a venir.



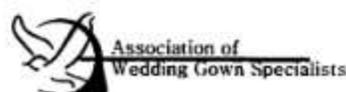


Los negocios de El Tena, Santo Domingo y Babahoyo nos generaban muchas expectativas, eran contratos muy interesantes.

Al iniciar el año y mientras transcurrían los meses, nos llevamos la desagradable noticia que el negocio que pintaba muy atractivo dejaba de serlo.

Errores en los cálculos que realizaron estas instituciones para calcular la cantidad de libras a ser procesadas, hicieron que de ser un negocio altamente rentable pase a solamente un negocio interesante para la empresa. Se hicieron cálculos para procesar mensualmente 20.000 kilos de ropa en cada uno de estos hospitales, cuando realmente las libras a procesarse no llegaban a $\frac{1}{4}$ del cálculo inicial.

Esto llevó a un conflicto entre las empresas; ya que, nosotros facturamos según el contrato que nos amparaba y ellos argumentaban que no era la cantidad de libras procesadas. Se pasó todo el año en negociaciones legales, para poder cerrar este engorroso problema. Al 31 de Diciembre





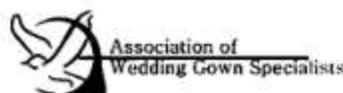
hay luces de solución pero nada por escrito, mientras tanto, lamentablemente tenemos más de \$200.000 por cobrar al IESS en servicio de lavado y \$600.000 en la venta de equipos.

También se iniciaron las operaciones en los Hospitales de Tulcán y El Coca, los cuales funcionan sin ningún inconveniente.

Se renovaron los contratos de Santa Elena, con mejores condiciones para Lavanderías Ecuatorianas y seguimos participando en subastas, con el fin de seguir incrementando nuestra participación en este rubro hospitalario.

Así mismo se está ampliando la capacidad de lavado en nuestra planta de hoteles, en esta ya contamos con cuentas como el Dan Carlton, Le Parc, Swissotel entre otras.

Necesitamos incrementar esta capacidad de producción, con el fin de hacerle más rentable, ésta operación labora en la planta que se adquirió a Hotel Clean en el norte de la ciudad, también estamos comenzando a operar con empresas en el lavado de sus uniformes, actualmente





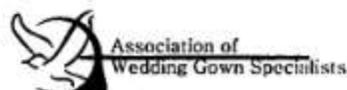
trabajamos con Ferrero, Goddard Catering, Aerogal entre otras, seguiremos buscando más empresas para ampliar este servicio.

En la ciudad de Guayaquil, se instaló una pequeña planta para dar el servicio a clínicas y hospitales privados, ya contamos con 3 cuentas y esperamos el 2014 ampliar la capacidad de producción de esta planta.

Se comenzó con la fusión de Shurenu (Heel Quik) con el fin de optimizar los recursos, para el 2014 quedará totalmente fusionada y Heel Quik operará como Lavanderías Ecuatorianas.

Se ha iniciado una depuración de locales que no cumplían con las expectativas de ventas en la ciudad de Guayaquil, para el 2014 culminaremos con esta limpieza de locales pequeños en la ciudad de Quito.

Durante el primer semestre del 2013, hubo fuertes incrementos en los costos de operaciones de Lavanderías Ecuatorianas, lo que causó que para el mes de Abril tengamos una pérdida acumulada de más de 226.000 dólares, esto nos obligó a hacer un análisis exhaustivo de la situación y de



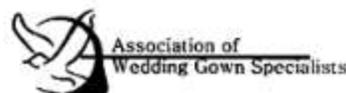


los precios del proceso de lavado; después de meses de análisis, llegamos a la conclusión que debíamos subir los precios de los servicios con el fin de recuperar la rentabilidad de la operación. Se hicieron comparativos con negocios similares en otros países y vimos que estábamos por debajo de los costos del servicio con costos similares.

Así resolvimos, incrementar los precios considerablemente en el mes de Julio, con el riesgo de que existan clientes que deje el servicio por el precio. Esta decisión fue acertada, ya que logramos nivelar los resultados negativos que teníamos en el año, con un saldo que no era el esperado, pero en fin fue positivo al culminar el año.

Todas estas situaciones, nos llevaron a realizar un estudio de mercado con el fin de analizar qué estaba sucediendo en este y saber que estaba sucediendo con nuestra marca y con nuestro servicio.

Se contrató la empresa Ipsos, para hacer estudios cuantitativos y cualitativos del servicio de Lavanderías en el Ecuador. Los resultados son





más que positivos, donde mantenemos un liderazgo sólido con relación a la competencia, cifra que es muy alentadora. Esto nos confirma que no era un problema de pérdida de mercado, sino más bien un tema de precio y rentabilidad del negocio, por lo que ratifico que la medida que tomamos fue la correcta. En los anexos encontrarán los resultados de estos estudios de mercado.

Uno de los resultados del estudio de mercado, era que necesitamos mayor soporte de servicio y comercio, por lo que, se inició el desarrollo del departamento de servicio al cliente, el cual nos va a poder permitir monitorear a nuestros clientes de mejor manera y poder prestar un mejor servicio pre venta y post venta, buscamos ser como dice nuestra misión una empresa enfocada en el cliente.





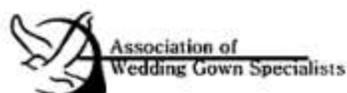
Explicación del Balance

Durante el 2013 las ventas ascendieron a \$11'253.029 dólares contra los \$9'500,895 que se vendió en el 2012. La principal razón para este incremento fue la incursión en la línea de hospitales, negocio que nos ha tomado un tiempo en entenderlo y el cual estamos seguros traerá grandes réditos a la empresa en el futuro.

Hay una disminución en los activos de la empresa de 3'879.259 dólares a 2'381.962.32 dólares dados principalmente por la instalación de los equipos en el hospital de Santo Domingo y Babahoyo.

En el pasivo se cancelaron las cuentas entre compañías, ya hoy en día ya no se las puede tener. Adicionalmente la cuenta anticipos de clientes también bajo por la deducción mensual de los anticipos de los procesos hospitalarios.

Los incrementos de sueldo dictados por el gobierno han sido constantemente reto para nosotros, ya que nos era complicado el





incrementar los precios con el mismo margen que subían los sueldos y otros gastos. Con la decisión de incremento de precios de mediados de año, se logró compensar este inconveniente, siempre teniendo el riesgo que los clientes dejen el servicio solamente por precio.

Cabe resaltar, que el año 2012, teníamos entregados varios anticipos para las instalaciones de los diferentes hospitales, especialmente para Santo Domingo y Babahoyo. Para el 2013 ya se instalaron esas plantas y se facturó el costo de la maquinaria, razón por la cual, los servicios y otros pagos anticipados se reducen considerablemente.

La utilidad de la operación de Lavanderías Ecuatorianas el año 2013 ascendió a \$ 44.165.12, sin embargo el resultado integral patrimonial incluyendo todas sus subsidiarias arroja una pérdida por deterioro de las inversiones de \$1'187.142.65.

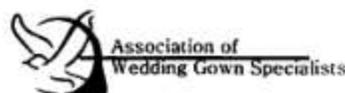
Sobre la pérdida por deterioro de las inversiones, éstas se deben principalmente a la nueva instalación de la planta en el Perú (que afecta al





patrimonio de Cleaning Corp), la reciente operación de la planta de Miami (que afecta al patrimonio de Lavanderías Ecuatorianas), por la provisión realizada por la obligación de Pyganflor en Lavamar (sugerida por los auditores) y por una corrección que se tuvo que hacer tras una errónea implementación de las NIIFS en Predial Los Cedros (nos toco dar marcha atrás a unas valoraciones mal calculadas de unos locales). Esto suma un deterioro de las inversiones de \$1'236.215 de dólares, contra la cantidad \$ 1'613.598 que teníamos en el año 2012 por lo detallado arriba.

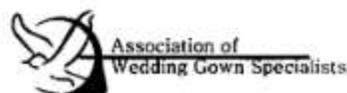
El incremento del patrimonio de estos 2 últimos anos por efecto de valoración patrimonial es de \$377.383.





El cuadro siguiente demuestra el comparativo de los 2 años.

	<u>Saldos al 31 de diciembre del</u>	
	<u>2013</u>	<u>2012</u>
Inversiones en subsidiarias:		
Inmobiliaria Lavamar Cia. Ltda.	(484.918,00)	741.505,00
Inmobiliaria Predial Los Cedros Cia. Ltda.	(579.256,00)	800.957,00
Cleaning Corp S.A.	(177.522,00)	114.452,00
Shurenú S. A.	10.919,00	(18.575,00)
Martimpex S.A.	22.797,00	32.541,00
Lavanderías Centrales S. A.	(20.773,00)	(103.604,00)
Lavanderías Australes S. A.	<u>(7.462,00)</u>	<u>46.322,00</u>
Valor de ajuste	<u>(1.236.215,00)</u>	<u>1.613.598,00</u>





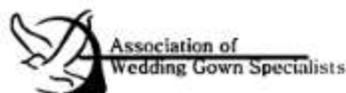
COMPAÑIAS RELACIONADAS

FUNDACIÓN CORAZONES LIMPIOS

La guardería, que gracias a la colaboración de muchos de los funcionarios de la empresa está funcionando con más de 50 niños. Seguimos cuidando a nuestros niños y nos hemos reubicado con la finalidad de dar un mejor servicio.

LAVANDERIAS AUSTRALES

Lavanderías Australes cubre las provincias de Cañar y Azuay. La operación de Cuenca se ha recuperado considerablemente con relación al año anterior. Cerró una de sus plantas de operaciones y optimizó recursos, así logro vender \$834.865.04 y sus resultados fueron positivos con \$ 59.093,53.

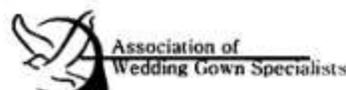




LAVANDERIAS CENTRALES

La operación del centro del país incluyen las provincias de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo. Se inicio con la nueva administración de esta zona del país después de los problemas que tuvimos con el anterior gerente y su contadora. Ha sido un trabajo arduo de colaboración a esta ciudad.

En este año, se abrió el local en el Centro Comercial La Materia en la ciudad de Latacunga, en Riobamba se abrió el local en conjunto con el Supermaxi, locales que fueron en Centros Comerciales y esperamos que las respuestas sean para el año 2014. A mediados de año, abrimos el primer local de Pronto-Martinizing en Latacunga, este es un concepto mixto de sucursal de Martinizing, conjuntamente con una operación de lavandería de agua con monedas. Estamos muy contentos con los resultados de esta operación.





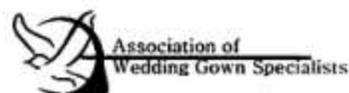
Las ventas del 2013 fueron \$458.385 dólares, lamentablemente dada a los cambios de administración y las varias inversiones realizadas tuvimos una pérdida de \$ 35.497,10 dólares.

MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza y suministros. Sus ventas fueron de \$ 824.575,56 dólares y tuvo una utilidad \$38.697,77 de dólares. Estamos muy enfocados en el equipamiento de hospitales e industrias en el país, con equipos de limpieza industriales y de lavandería.

CLEANING CORP

El mayor logro que hemos tenido con Cleaning Corp, fue la apertura de nuestra planta en la ciudad de Lima en el mes de Febrero del 2013, la cual cuenta con la tecnología más avanzada del mundo para el proceso de

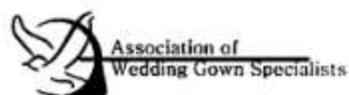




lavado en seco. El crecimiento que hemos tenido en el Perú es muy interesante, lamentablemente al ser su primer año de operaciones no logramos cumplir con el punto de equilibrio. Las ventas de esta operación durante el primer año de operaciones fue de 396.707 soles (\$145.000 dólares), sus resultados fueron una pérdida de 148.293 soles (\$ 52.000 dólares).

Es interesante el mencionar, que ya los últimos meses del año, la operación ya fue positiva y para el 2014 podremos comenzar con el crecimiento de este país.

Mientras tanto, en el Ecuador, esta operación tuvo un desenvolvimiento parecido que el de Lavanderías Ecuatorianas, con un primer semestre negativo y un segundo semestre muy positivo. Las ventas de SuperSec fueron de \$ 1'063.123,26 teniendo una ganancia de \$ 51.240,18.





SHURENU

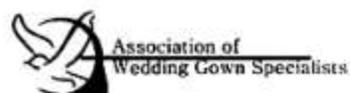
El negocio de Heel Quik tuvo una gran mejora después de hacer un recorte en las operaciones a nivel nacional, se cerró la planta de Guayaquil, ya que nos generaba muchos gastos y los ingresos no eran los que esperábamos. Al reducir esta operación, logramos tener resultados positivos por \$20.997,38 con unas ventas de \$ 282.749,38.





PROYECCIONES PARA EL 2014

- 1.- Programa de rentabilización de la empresa.
- 2.- Solución de los problemas con los Hospitales.
- 3.- Implementación del programa de servicio al cliente.
- 4.- Cambio de tecnología de percloretlenos al Solvon K4.
- 5.- Manejo de un CRM para servicio al cliente y comunicación con ellos.
- 6.- Actualización de conocimientos al personal de todas las áreas.
7. Montaje de la planta 1 de Quito en el local de la Shyris.
8. Diversificación de la planta de camisas de la 12 de Octubre, Cumbaya y Los Shyris.
9. Adquisición de un terreno para instalar proceso de Laundry y P1 con camisas.



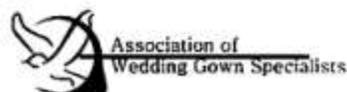


SUGERENCIAS

El Directorio y la Gerencia General en vista de los resultados obtenidos en el año 2013, y luego de un detenido análisis se sugiere una distribución de dividendos por la cantidad de \$ 90.000 dólares, que representa un 5% 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 2013 (después de impuestos y utilidades de empleados) que ascienden a \$44.165.12 dólares y la diferencia de \$ 45.834.88 solicitamos su aprobación para tomar de las reservas facultativas de años anteriores.

Pongo en consideración de ustedes, señores Accionistas, el presente informe de labores junto con: los Estados de Situación Financiera, Estados de Resultados Integral, Estados de cambios en el Patrimonio, Estado de Flujo de Efectivo, 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 2013, a los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Bernardo Dávalos S.", is written over the printed name.

GERENTE GENERAL

LAVANDERIAS ECUATORIANAS C.A.

