



**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 2014**

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 2014, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.



## INFORME DE ACTIVIDADES

Dentro de los eventos más relevantes del año 2014 hay varios por resaltar, para el conocimiento de ustedes señores accionistas.

Se inició el programa de servicio al cliente para lo cual durante el 2014 se contrató a Elena Nolasco quien ayudó a desarrollar el cronograma a seguir en los próximos años dentro de este departamento.

También se dividió a las ciudades por zonas, esto nos permitirá tener un mejor monitoreo de lo que está sucediendo en cada una de las sucursales y plantas y en caso de que existan problemas con el servicio podremos manejarlo de una manera más ágil y rápida para el cliente.

Dentro del área comercial seguimos teniendo nuestros días Martinizing en los meses de Febrero y Octubre. Los resultados de estos días fueron:

### VENTAS DIA MARTINIZING 2014

MESES	US\$	CLIENTES	PRENDAS
FEBRERO	\$ 129.518	6.325	40.198
OCTUBRE	\$ 161.951	7.862	46.417

Además del día Martinizing se hicieron las siguientes promociones para incentivar a nuestros clientes a usar nuestro servicio:

Promoción	Facturación	Clientes	Prendas
10 CAMISAS x \$ 20	\$ 37.185,39	822	16.920
10 PRENDAS SECO x \$ 36	\$ 13.755,83	257	3.624
10% SUPERMAXI HQ	\$ 8.298,88	657	1.260
15% PLANTA 1 CAMBIO LOCAL	\$ 14.509,88	714	4.049
20% HOGAR AGOSTO	\$ 6.458,96	375	1.039
20% TODO ABRIL/MAYO	\$ 39.879,76	2.055	9.845
2do. TERNO 50% 2p RECUPERACION LOCALES	\$ 8.030,11	341	1.152
4 PRENDAS 5TA GRATIS GYE/MAN AGOS SEP	\$ 10.004,19	247	2.775
5 CAMISAS X \$10 UIO/GYE	\$ 88.264,12	3.653	44.125
50% TAPICES COMPRA YA	\$ 2.117,50	59	77
CRM 25% SECO	\$ 15.305,15	994	3.350
CRM EDREDON 2x1	\$ 1.190,07	36	101
DIA MARTINIZING FEB	\$ 129.518,19	6.325	40.198
DIA MARTINIZING OCT	\$ 161.950,64	7.862	46.417
MES DE LAS MADRES 4x3	\$ 36.915,93	1.229	8.724
MES DEL PADRE 5x4	\$ 140.262,81	3.997	48.740
PROMO JUEVES SUPERMAXI - 5TA PRENDA GRATIS	\$ 294.667,01	5.889	72.634
PROMO LUNES CUEROS 20%	\$ 17.686,91	514	626
PROMO MARTES 6 CAMISAS X 5	\$ 50.178,87	1.348	22.045
PROMO MIERCOLES SUPERMAXI - 3 TERNOS	\$ 141.123,26	4.654	22.938

## PROMOCIONES REALIZADAS 2014

Todas estas promociones nos ayudan a mantener los niveles de lealtad y prestación de servicio a nuestros clientes que son promodependientes.

La tecnología que Lavanderías Ecuatorianas utiliza para el proceso de lavado en seco de sus prendas es en base a Percloroetileno. Este producto ha sido criticado fuertemente en varios lugares del mundo por no ser un producto amigable con el medio ambiente.

Así mismo últimamente se ha desarrollado nuevas tecnologías para el proceso de lavado en seco.

La maquinaria en muchas de nuestras plantas, han cumplido su ciclo de vida, por lo que, se han iniciado varios estudios para analizar las mejores alternativas que nos permitan renovar las lavadoras en seco que tenemos en las plantas a nivel nacional.

Evaluar a productos como Green Earth, Hidrocarbano, DI2000 y K4 y analizando el desenvolvimiento de estos productos en otras operaciones como en Miami y Perú, tomamos la decisión de utilizar la línea de K4.

Existe un solvente, que es desarrollado por la compañía Alemana Kreussler el cual estamos utilizando en nuestra operación de Perú con muy buenos resultados, mismo que fue elegido para su uso en las próximas maquinas a ser importadas.

Se realizó una visita a los principales fabricantes de estas máquinas para evaluarlas, tras la visita realizada a la fábrica Renzacci en Italia, se decidió optar por una maquinaria multisolvente, la cual nos permita hacer cambios de solventes en caso de la aparición de una nueva y mejor tecnología.

A mediados de año, se decidió hacer la compra de 2 máquinas multisolvente, las cuales llegaron al país en el mes de Diciembre y serán instaladas en la planta de Cumbayá y en la ciudad de Guayaquil. Con esto, avanzamos modernizándonos y prestando un servicio más seguro para las prendas, que ayuda al no engrosamiento de ropa clara, cuidado al medio ambiente; entre otras, garantizando de esta forma un mejor producto terminado a nuestros clientes.

En el mes de Diciembre, se devolvió el local ubicado en la calle Almagro y Pradera a su propietario Flaco, debido a que ellos iniciarán en el 2015 la construcción de 2 edificios en este terreno. Esperemos que la salida de este local, no afecte a nuestras ventas durante el año 2015, ya que este local es el de mayor venta en la ciudad de Quito y a nivel país. Conseguido un local comercial ubicado a 200 metros del anterior local, en la calle Mariano Aguilera (Junto al Restaurante ZAZU).

Este nuevo local no cuenta con planta, ni tiene la ubicación estratégica del anterior local comercial; sin embargo, trabajaremos con nuestra base de datos para tratar de reubicar a todos nuestros clientes y poder ofrecerles la opción de nuestra planta en la Av. 12 de Octubre y Madrid.

Adicionalmente, con la salida de la Planta Almagro hemos distribuido la operación de Camisas a la Planta 7 de Cumbayá y a la Planta 5 de la Av. 12 de Octubre y Madrid. El Local de la Shyris y Eloy Alfaro, servirá como Planta para el proceso de Ropa Delicada y Novias bajo la tecnología de Wet Cleaning, de igual manera el servicio de Heel Quick y El Sastre se procesarán en este local.

Customer Relationship Management, es la relación que mantenemos con nuestros clientes y consideramos que es una de nuestras falencias en nuestra operación, por lo que se contrató a la empresa Azurian para que implemente un Sistema de CRM. Se ha trabajado durante el año haciendo varios levantamientos de la información, para que, en el 2015 podamos implementarlo de mejor manera.

El primer proceso de CRM consistió en identificar 4 categorías de clientes en base a sus consumos y frecuencia de visitas. Con esta información se está evaluando las necesidades y requerimientos de cada uno de ellos para que en el 2015 podamos ofrecer productos en base a sus necesidades acorde a cada grupo.

Para conseguir esta categorización hemos adquirido un reporteador llamado "Clikview", el cual nos permite identificar clientes, servicios, líneas de negocio, productos y evaluar que sucede con cada uno de ellos diariamente, adicionalmente, nos permite tomar decisiones rápidas.

## ANEXO 1 EJEMPLOS CLIKVIEW 2014

Se trabajó en la optimización de locales en todo el país, es decir, los locales que no cumplían con un mínimo de ventas fueron cerrados, reubicados o concesionados. De una u otra manera esto redujo las ventas hasta fin de año, debido a que no todos los locales pudieron ser remplazados, en neto 12 locales fueron cerrados en el transcurso del año. De igual forma, se abrieron 6 locales en diferentes ciudades del país generando buenos resultados.

Los locales de Martinizing en el Ecuador al finalizar el año, fueron los siguientes:

LOCALES MARTINIZING	
CUIDADES	# LOCALES
UIO	56
UIO + CONCESION	4
DOMICILIOS UIO	4
IBARRA	10
GYE	31
DOMICILIOS GYE	4
MANTA	5
AMBATO	11
CUENCA	15
LOJA	2
SANTO DOMINGO	2

Uno de los productos, al que le hemos apostado los últimos años es la Línea de Hospitales, lamentablemente tenemos inconvenientes en esta línea de servicios. Los hospitales de Santo Domingo y Babahoyo, por un error del IESS en la elaboración de los estudios técnicos para las bases de estas licitaciones, no nos han cancelado por el servicio de estos dos años, a pesar de estar trabajando durante este periodo.

Se han realizado acercamientos con cada uno de los Directores de estos Hospitales, pero debido a la continua rotación de los mismos, no hemos logrado culminar las negociaciones arrancadas, esperamos en el año 2015 solucionar estos inconvenientes.

## Explicación del Balance

Durante el 2014 las ventas ascendieron a US\$10'977.558 dólares contra los US\$11'253.029 que se vendió en el 2013. La principal razón para esta disminución fue el incremento de precios realizados en el mes de junio del 2013 y enero 2014, esto causó que muchos de nuestros clientes (especialmente los C y D), dejaran de usar nuestro servicio, debido a que el precio es su principal motivador de consumo. Una gran proliferación de lavanderías de muy bajo costo también ha afectado en la disminución de las ventas.

Existe una ligera variación en el activo de la Compañía originado principalmente por la compra de dos lavadoras marca Renzacci con nueva tecnología k4. Las mismas que ayudarán a disminuir costos de materia prima a lo largo del 2015, adicionalmente bajarán los costos de mantenimiento, ya que las actuales máquinas tienen más de 22 años.

El pasivo tiene un ligero incremento, ya que se solicitó créditos bancarios a un año plazo para cancelar algunas obligaciones corrientes y para financiar la compra de las máquinas. Lamentablemente, éstas operaciones no logramos que se realicen a mediano plazo y deben ser canceladas en 12 meses.

Los incrementos de sueldos dictados por el Gobierno año a año, siguen causando inconvenientes en la Compañía. Con la situación económica que atraviesa actualmente el país, no podemos seguir incrementando los precios

del servicio ya que esto ocasionaría la pérdida del mercado que actualmente mantenemos. Para mitigar el impacto por el crecimiento de los sueldos se están realizando análisis de los costos variables de la Compañía con el fin de optimizar los recursos. Martinizing actualmente cuenta con 600 personas a nivel nacional, los incrementos salariales y cambios en las políticas sociales afectan directamente a los resultados de la operación.

Es indispensable realizar para el año 2015 una optimización del recurso humano en función de rentabilizar la operación; así mismo, iniciamos el proceso de reducción de personal el cual nos llevará hasta fines del 2015 con más de 30 personas.

El incremento de sueldos para el año 2014 fue del 6.92%, sin embargo el efecto real del incremento a nuestros empleados es del 8.1% por el efecto del salario digno y comisiones sectoriales.

Varios rubros de las cuentas de Costos y Gastos sufrieron una transformación ocasionada por la nueva estructura comercial que fue realizada durante el año 2014. Las variaciones en las diferentes cuentas de los resultados de la Compañía son ocasionadas por la reestructuración del área comercial, ésta reestructuración ocasionó que ciertos rubros que se encontraban en Materia Prima, Mano de Obra, y Gastos Administrativos se vieran reflejados en el rubro Gastos de Venta para el año 2014 como se presenta a continuación:

## Al 31 de diciembre del 2014

	2014	Variación	2013
<b>COSTO DE VENTAS</b>			
<b>COSTOS DE OPERACIÓN:</b>			
Materia Prima	-877,849	305,269	(1,183,118)
Mano de Obra	(2,493,024)	1,017,524	(3,510,548)
Gastos Indirectos de Fabricación	(2,283,632)	1,654,849	(3,938,481)
Costo de ventas subsidiarias	(124,000)	(124,000)	0
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>(5,778,505)</b>		<b>(8,632,148)</b>
<b>GASTOS</b>			
<b>GASTOS ORDINARIOS:</b>			
Gastos administrativos	(2,830,553)	(778,818)	(2,051,736)
Gastos de venta	(1,972,788)	(1,643,324)	(329,464)
<b>TOTAL GASTOS ORDINARIOS</b>	<b>(4,803,341)</b>		<b>(2,381,199)</b>

La utilidad de la operación de Lavanderías Ecuatorianas para el año 2014 ascendió a US\$355.577, a este resultado se le incluye principalmente el ajuste patrimonial de Lavanderías Centrales por la revalorización del terreno y edificio, mientras que en el 2013 por el ajuste del VPP tuvimos una pérdida de US\$1'187.143.

A continuación se detalla los ajustes de los dos últimos años realizados por valoración patrimonial de cada una de las empresas, esto incluyen NIIFS, provisiones y resultados.

Saldos al 31 de diciembre del

	2014	2013
<b>Inversiones en Subsidiarias:</b>		
Inmobiliaria Lavamar Cia. Ltda.	\$ 2.326,01	(\$ 484.918,00)
Inmobiliaria Predial Los Cedros Cia. Ltda.	\$ 3.930,40	(\$ 579.256,00)
Cleaning Corp S.A.	\$ 6.686,42	(\$ 177.522,00)
Shurenú S. A.	-\$ 21.392,07	\$ 10.919,00
Martimpex S.A.	\$ 17.056,67	\$ 22.797,00
Lavanderías Centrales S. A.	\$ 255.344,15	(\$ 20.773,00)
Lavanderías Australes S. A.	\$ 4.237,62	(\$ 7.462,00)

## COMPANIAS 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 optimizo recursos, así logro vender US\$819.780 y su utilidad fue de \$ 50.919.

## LAVANDERIAS CENTRALES

La operación del centro del país incluyen las provincias de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo. Esta operación atravesó algunos problemas administrativos, razón por la cual los resultados no han sido favorables.

Las ventas del 2014 fueron US\$453.210 dólares y tuvo una pérdida operativa de US\$ 35.497 dólares, la utilidad de esta operación es producto de una revalorización realizada al terreno y edificio, producto de este ajuste la utilidad final es de US\$431.891

## MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza y suministros. Sus ventas fueron de US\$ 1'091.733 dólares y tuvo una utilidad US\$28.406 de dólares. Estamos muy enfocados en el equipamiento de hospitales e industrias en el país, con equipos de limpieza industriales y de lavandería. Se instaló la lavandería de la penitenciaría del Guayas.



### CLEANING CORP

CleaningCorp es la propietaria de la marca Super Sec. En la actualidad contamos con 15 locales en el país. Estamos ubicados en la ciudad de Quito Guayaquil y Lima.

Se vendieron US\$1'091.733 dólares en el 2014 y generó una utilidad de US\$6.395 dólares.

### CLEANING CORP PERÚ

La operación de Perú tuvo un crecimiento interesante en su primer año y medio de operaciones, logramos vender US\$296.144 dólares y estamos próximos a cumplir el punto de equilibrio.

Contamos con 2 locales en la ciudad de Lima y 2 vehículos para servicio a domicilio. Esta planta viene trabajando con el solvente K4 de muy buenos resultados en la calidad de la ropa.





## MARTIN INTERNATIONAL INVESTMENTS

Es la empresa propietaria del 50% de la operación de la ciudad de Miami. Este mercado ha resultado más difícil de lo que inicialmente se pensaba. Estamos muy optimistas con el crecimiento que esta operación ha tenido en los últimos meses lo que no da a predecir que el 2015 ya será rentable.

Se firmó un convenio con la empresa Bizzie para la instalación del negocio de lockers Bizzie box en Miami. Este nuevo concepto nos dará mucha diferenciación con la competencia y apuntará a tener un gran crecimiento en el 2015. Tenemos una planta y una ruta de domicilio.

Se vendió US\$ 272.799 dólares en el 2014, generando una pérdida de US\$ 132.000 dólares.



## PROYECCIONES 2015

1. Optimización y reducción del personal administrativo en la Compañía.
2. Soluciones en los inconvenientes de los Hospitales de Santo Domingo y Babahoyo.
3. Levantamiento de la intervención de la Superintendencia de Compañías.
4. Instalación de los Equipos K4 en Quito y Guayaquil.
5. Fusión de las Inmobiliarias y Cleaning Corp a una sola empresa.
6. Creación de nueva empresa para manejo de contratación pública.
7. Buscar solución al problema caso Cofiec.
8. Aplicación de CRM a nivel nacional.

## SUGERENCIAS

El Directorio y la Gerencia General en vista de los resultados obtenidos en el año 2014, y luego de un detenido análisis se sugiere una distribución de dividendos por la cantidad de US\$ 200.000 dólares, que representa un 10,63783% del capital de la compañía, a repartirse de acuerdo a las disponibilidades económicas de la Compañía.

En los resultados de cambios del patrimonio de Lavanderías Ecuatorianas al año 2012, se transfirió a Reserva Facultativa US\$ 1'278.610, producto del ajuste positivo de VPP de ese año. En el año 2013, se origina una pérdida de US\$ 1'192.050 dólares producto del ajuste realizado de VPP del año 2013. De acuerdo a disposiciones legales y para ser consistentes con la información deberíamos transferir la pérdida del 2013 a Reservas Facultativas, con lo que el saldo final de las Reservas quedaría en US\$ 2'625.977 dólares, que es similar al que se tenía en el año 2012. Con este ajuste se eliminarían los resultados acumulados, quedando únicamente la "Adopción por primera vez de las NIIFs" correspondiente a US\$ 576.272 dólares. Esta reclasificación se realizará en el año 2015.

Pongo en consideración de ustedes, señores Accionistas, el presente informe de labores junto con: los Estados de Situación Financiera, Estados de Resultados

Integrales, 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 2014, a los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.

Atentamente,



**Bernardo Dávalos S.**

**GERENTE GENERAL**

**LAVANDERIAS ECUATORIANAS C.A.**