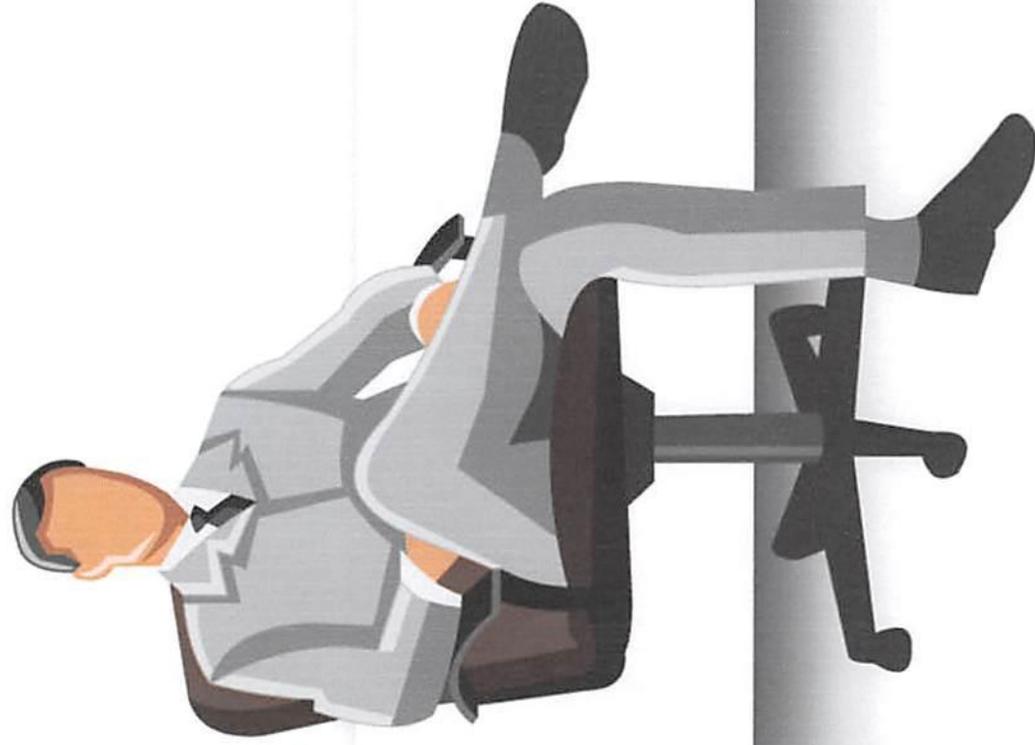


MARTINIZING
DRY CLEANING



INFORME GERENCIAL

El año 2016, lamentablemente no estará en el recuerdo de los ecuatorianos, como un año positivo.

Una situación financiera del país muy compleja, generada por un desastre natural en el mes de Abril y una incertidumbre económica estatal, llevo a que los niveles de desempleo tengan un considerable crecimiento en la ciudadanía y que la economía del país entre en una fuerte recesión.

Muchas empresas han cerrado sus puertas, generando mayor incertidumbre en los mercados nacionales, situación compuesta por recortes en los pagos del estado a todos sus proveedores y a un estancamiento en los consumos de los ecuatorianos, dada por una falta de liquidez estatal. Esto ha llevado al país, a una cadena de iliquidez en el mercado ecuatoriano, donde las empresas no pueden pagar a sus

proveedores porque el estado no les cancela lo adeudado y así sucesivamente.

Esta situación, ha llevado a que el gasto de las personas haya disminuido considerablemente, afectando a todas las empresas de consumos y servicios del país.

El mundo de la lavandería no es diferente a todos los negocios que están afectados en el país, hubo un decremento en ventas, sumado al desastre natural de la costa ecuatoriana, afectando al resultado final de la Lavandería.

Vendimos en la operación nacional \$9'988.258 dólares, \$540.830 dólares menos que en el 2015. Este fue el costo a la lavandería generado por la dura situación que vivió el país durante el año 2016.

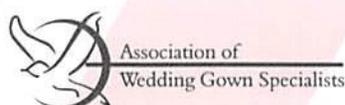
Es importante mencionar que los últimos meses del año, ya sentimos una pequeña recuperación en los productos de servicio de lavandería.

Las líneas que mas fuerte han sentido este impacto fueron las de camisas y las de lavado en seco, donde el proceso de lavado en seco tuvo una caída del 11% es decir \$ 657.212 dólares con relación al 2015, y el proceso de lavado de camisas un 12.10% que representa \$ 187.246 dólares.

Con el fin de poder apalear el desplome de estos rubros, se intensifico el proceso de lavado industrial, es decir para hoteles, industrias, restaurantes. En este proceso las ventas sumaron en un 35% o \$ 241.237 dólares. Lastimosamente, por falta de capacidad de lavado no se pudo incrementar este proceso. Con el fin de desarrollarse en esta línea, para fines de año se decidió realizar la compra de un terreno en el área industrial de la ciudad de



Quito, lo que nos permitirá conseguir eficiencia en gastos y crecer en esta línea de negocios. Así mismo se habilitó la planta número 2 de Guayaquil para poder realizar este proceso en el Puerto Principal. Con esto, para un futuro cercano contaremos con 2 planta adecuadas para poder brindar este servicio, con una mayor capacidad y eficacia.



Así mismo, con el fin de contrarrestar a esta situación, entramos en un plan de ahorro en varias líneas del negocio. En materia prima, para el proceso logramos bajar un 14.76% con relación al año 2015. (\$143.097 dólares)

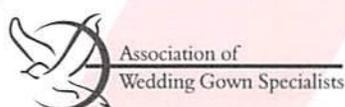
En mano de obra, pese a que tuvimos el incremento anual decretado por el gobierno, logramos reducir un 2.93% o \$146.479 dólares. Hubo algunos recortes administrativos y operativos que nos hemos visto obligados a tomar, con el fin de hacer más eficiente a la operación.

Los gastos indirectos, también sufrieron una reducción en un 2.22% es decir \$ 88.350 dólares.

Hemos venido trabajando incansablemente todo el año, ya que pese a la recesión del país, hemos logrado a que la operación de la lavandería, obtenga un resultado alentador frente a muchos otros negocios en el país.



El departamento comercial, se enfocó durante todo el año en ir evaluando los comportamientos del mercado en cada una de las áreas del país, con el fin trabajar apuntando a promociones en sectores de la ciudad que de una u otra manera se vieron más afectados por la situación del momento. Para esto, se incrementó el día Martinizing a 3 veces al año, lo cual fue un éxito. Decidimos hacer un día más, acogiéndonos a la entrada a clase y siendo éste uno de los momentos más bajos en el consumo de lavado de ropa, concluyendo que las ventas del servicio tendían a caer, primero porque la gente reduce sus gastos con el fin de comprar los útiles escolares y al retorno de vacaciones se encuentran siempre gastados. Resultando el segundo mejor día Martinizing de toda la historia. Es muy alentador el ver como cada año los clientes se vuelcan a usar nuestros servicios en estos días. Nos gustaría realizar esta



promoción más a menudo, pero consideramos que al hacerlo podría afectar en el día a día de la operación.

La línea hospitalaria, es otra que se ha convertido en un producto de mucha expectativa en el negocio de Lavanderías Ecuatorianas, pese a que hay un pequeño decrecimiento, dado por la salida de los Hospitales del Puyo y de Tulcán. La razón fue porque la competencia ofertó a precios que no eran atractivos para los intereses de Laveca. Para fines de año, logramos recuperar el Hospital del Puyo, por un mal servicio recibido de parte de la lavandería que por un factor precio nos ganó anteriormente.

Ésta línea pese a que nos tomó un tiempo el poder entenderla, se irá consolidando como una de las líneas de negocio muy importante para los intereses de Lavanderías Ecuatorianas.

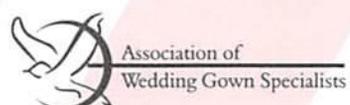
Se lograron recibir los primeros pagos del Hospital IESS Santo Domingo, lo cual es muy alentador y nos da visos de solución definitiva al impase que tenemos desde hace más de 3 años.

Por la situación del país, hay varios locales que se decidieron cerrar, ya que no cubrían las ventas requeridas por la administración, éstos fueron: Carcelen 1, Gaspar de Villarroel, Real Audiencia, Pomasqui y La Granja en Quito, en Guayaquil Salinas, Brisas del Rio y Guayacanes; así mismo se abren nuevas oportunidades de otros locales con una mayor plusvalía para nuestro servicio. Estos locales son: Condado Santa Maria, Concesión en Calderon y presidencia.

Durante el año se mantuvieron varias reuniones con los propietarios de la franquicia, ya que el convenio de franquicia había culminado en el año 2015, se llegó a un



acuerdo muy beneficioso para las dos partes y se firmó un nuevo contrato por 10 años mas.





COMPAÑÍAS RELACIONADAS:

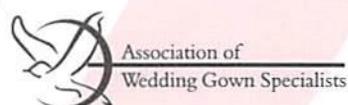
CLEANING CORP

Como todos los negocios en el país SúperSec también tuvo que afrontar reducciones en los consumos de sus clientes, y tal como Lavanderías Ecuatorianas sus líneas más afectadas fueron el lavado en seco y camisas.

Se vendió \$1'227.798 dólares en el 2016 y hubo una utilidad operacional de \$41.246 dólares.

MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza y suministros. Sus ventas fueron de \$ 732.907 dólares. Las salvaguardas y la mínima inversión de estado en esta



área, afectaron a los resultados de Martimpex. Los productos tuvieron incrementos en más del 40%, por lo que, para poder generar ventas durante el año los márgenes se redujeron considerablemente. Así mismo no se trasladaron los incrementos a las ventas del grupo, éstas razones causaron que Martimpex en este año tenga una pérdida de \$68.849 dólares.

Para fin de año, se realizaron reducciones de personal de ventas, con el fin de refrescar un poco los resultados de la empresa.

LAVANDERIAS AUSTRALES

La operación de Cuenca, ha sido muy afectada por la situación del país, de \$ 799.131 dólares en el 2015 se vendió \$ 735.111 en el 2016. Es decir \$64.020 dólares

menos. Así mismo el impuesto único o anticipo de impuesto a la renta fue mayor a \$25.000 dólares. Cabe recalcar también que se debió hacer una fuerte provisión a jubilación patronal por lo que la operación de lavanderías australes tuvo una pérdida de \$100.684 dólares. Se realizarán varios correctivos para poder recuperar los resultados positivos de esta operación.

LAVANDERIAS CENTRALES

La operación del centro del país, tuvo a principios de año un cambio de administración, el cual ha dado grandes réditos a esta operación. Recordemos que esta compañía tuvo 3 años seguidos resultados negativos. En base a un crecimiento en los recorridos a domicilio y optimización de recursos, se obtuvo una utilidad pequeña pero

alentadora. La utilidad fue de \$5.479,82 antes de Impuestos.

FUNDACIÓN CORAZONES LIMPIOS

La Guardería cuenta con el apoyo de varios funcionarios de la compañía, al momento está al cuidado de más de 50 niños. Hay empresas y personas que gracias a sus donaciones permiten que la guardería sigan en funcionamiento, un agradecimiento a todos ellos.

CLEANING CORP PERU

Se contrató al nuevo Gerente e inició un proceso de capacitación e inducción.

Se fueron subsanando todos los problemas operativos dejados por la anterior administración y gracias a todos los recortes y a una mejor administración actual del negocio, ya se obtuvo una utilidad en este país.

Para fines de año, se abrió un segundo local también ubicado en La Molina y se proyecta abrir 4 más para el 2017.

Las ventas del Perú fueron \$260.189 dólares o \$834.235 soles. Generó una utilidad de \$ 3.119 dólares.

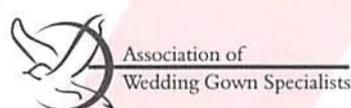


MARTIN INTERNATIONAL INVESTMENTS

Se realizó la contratación de un nuevo Gerente, monitoreado y controlado por nuestra operación.

Esta persona tiene mucha experiencia en el negocio, ya que fue vicepresidente de la franquicia. Conjuntamente con la nueva administración, se lanzó el producto de Martinizing tradicional con el cual esperamos continuar incrementando las ventas como ya sucedió en el 2016. Por una complejidad en su logística de vida, para fines de año decidió salir de la administración y nos encontramos en un proceso de contratación de una nueva persona con un perfil altamente comercial.

Tenemos una planta y una ruta de domicilio con lo que vendimos \$382.254 dólares



PROYECCIONES 2017

1. Continuar con la optimización y reducción del personal administrativo en la empresa.
2. Finiquitar los pagos de los hospitales pendientes.
3. Fusión de Lavanderías con todas las empresas del grupo.
4. Apertura de la planta de Laundry en la ciudad de Quito.
5. Crear el departamento de Ventas Corporativas.
6. Rentabilizar filiales.
7. Fortalecer la línea de Detergentes.
8. Crecer en la línea de Laundry
9. Retomar crecimiento de proceso de lavado en seco.

SUGERENCIAS

En vista de los resultados obtenidos en el año 2016, en donde se presentaron resultados negativos por efecto de la consolidación de balances de ciertas operaciones de filiales de Lavanderías Ecuatorianas como son: Martimpex \$68.849 dólares, Lavanderías Australes \$100.684 dólares, e Inmobiliaria Lavamar de \$316.852 dólares; causando un efecto adverso en la consolidación con Lavanderías Ecuatorianas generando una pérdida neta de \$367.080 dólares, el Directorio y la Gerencia General recomienda que dados estos resultados y en vista de que la situación del país es muy difícil, sugiere que no se haga un reparto de dividendos en el año 2016, se considera que tenemos que cuidar la liquidez de la operación en este 2017 con el fin de poder retomar los resultados que han caracterizado a la lavandería en 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 2016, 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.