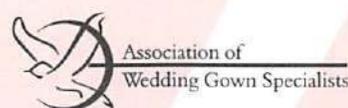




El negocio de lavandería en general ha venido atravesando por momentos difíciles en los últimos años. Una de estas razones, es el constate incremento salarial, el cual afecta directamente a nuestro negocio. Recordemos que el proceso de lavandería es un proceso artesanal el que requiere de mano de obra muy calificada e intensa. No hemos logrado identificar una maquinaria que pueda remplazar a la mano de obra en nuestro negocio, pese a todos los avances tecnológicos de los últimos años.

Así mismo el negocio en momentos recesivos o de contracción de los mercados se ve afectado directamente, ya que la gente se contrae en el gasto de lavandería y como producto suntuario prefiere lavar en casa o buscar opciones más económicas.

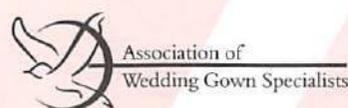
Así mismo, los precios de los servicios de lavanderías en el Ecuador, comparados con el de los países vecinos, son muy inferiores, pese a que muchos de los costos para el proceso





incluidos los de mano de obra son inferiores en los otros países, lo que hace que la rentabilidad de nuestra operación comparada con los países vecinos no sea la que todos esperamos. El mercado local es muy sensible a incrementos de precios, y a esto hay que sumarle la informalidad de muchas de las lavanderías del medio, las cuales no cumplen con la gran mayoría de los requerimientos de la ley, como son afiliaciones de sus empleados, controles ambientales y seguridad industrial, pago de combustibles industriales entre otros.

La estrategia que seguiremos implementando en nuestro servicio es la de garantía y servicio; siempre tratando de dar el mejor servicio con la mejor tecnología disponible con el fin de ofrecer el mejor producto terminado; ya que iniciar en una guerra de precios con la competencia solo causaría que recibamos menos ingresos.



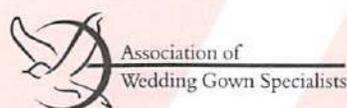


Recordemos que Lavanderías Ecuatorianas presta servicios de Lavado en Seco, camisas, lavado al peso, lavado de alfombras y muebles, reparación de calzado, reparación de prendas, lavandería industrial y hospitalaria.

La empresa en el 2018 vendió \$9'536,810, un 8.31% menos, equivalente a \$ 864.017 menos que en el año 2017.

La principal razón de esta reducción, fue la terminación de los servicios hospitalarios por \$667.031 dólares con relación al año 2017 por la cancelación de los contratos de los hospitales de Santo Domingo y Babahoyo. Se logro liquidar el contrato con Babahoyo, donde cobramos un saldo de \$80.000 dólares adicionales al anticipo que recibimos al iniciar el proceso. Mientras que en Santo Domingo seguimos haciendo las gestiones para que se nos cancele el saldo que tenemos con el hospital. Este valor supera los \$750.000 dólares. Pese a que las ventas de estos hospitales fueron atractivas, el costo de mantener estos servicios, fueron muy elevados; ya que, debido

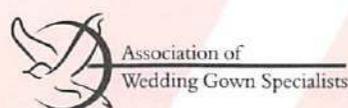
Members of:





al estudio inicial, mal elaborado por parte del IESS, nos causó que este contrato tenga varios inconvenientes, y los pagos no se los hayan realizado dentro del tiempo pactado de acuerdo a las condiciones del contrato. Esperemos que durante el 2019 se logre solucionar todos estos inconvenientes.

El crecimiento que veníamos teniendo en el año 2017, se vio afectado por una contracción en el mercado a nivel nacional. Tuvimos una reducción en las ventas en algunos de nuestros diferentes servicios (aparte del hospitalario) que ofertamos por \$196.986. El decrecimiento más importante fue en drycleaning, donde vendimos \$111.349 dólares menos que en año 2017, generados principalmente por una contracción en el mercado de la ciudad de Quito durante los meses de julio, agosto y septiembre; \$115.284 en la línea de laundry, generada por la pérdida del Hotel del Parque, reducción de contrato con Dann Carlton, Physique gimnasios y Hotel Wyndham. El servicio de camisas también tuvo una pequeña reducción de \$12.595





dólares o un 0.92% con relación al 2017. La línea de detergente genero ventas dentro de los locales de Martinizing de \$69.000 dólares, muy alentador para ser primer año promocionando esta nueva línea. A esto hay que sumarle las ventas en los locales del Supermaxi y Megamaxi, por \$40.000 dólares. Logramos reducir nuestros costos de producción en un 1.11% con relación al 2017, debido a buenas negociaciones con los proveedores de plásticos y detergentes principalmente. Pese a los incrementos de salarios impuestos por el gobierno se redujo el costo de mano de obra en \$17.431 dólares o 0.37% con relación al año 2017.

Se realizo un trabajo intenso con el fin de controlar los gastos indirectos en nuestro negocio. Tuvimos ahorros por \$426.847 dólares, principalmente generados por control en arriendos, mantenimiento de maquinaria y vehículos, seguros y servicios prestados entre otros. Esto genero una utilidad operacional del



negocio de \$469.041 dólares a finales del año 2018 y una utilidad antes de impuestos de \$217.082 dólares.

### COMPAÑÍAS RELACIONADAS:

#### CLEANING CORP

Como todos los negocios en el país SúperSec también tuvo que afrontar reducciones en las ventas, la reducción porcentual comparada con Martinizing en el 2017 fue menor, ya que el mercado de Supersec tiene clientes de mayor nivel adquisitivo.

Se vendió \$1'222.722 dólares en el 2018 y hubo una utilidad de \$15.175 dólares.

#### MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza y suministros. Desde fines del 2017, también

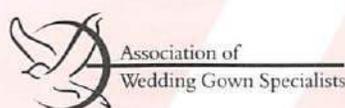




se dedicó a la distribución de la línea de detergentes fuera de los locales de Martinizing. Lamentablemente la reducción por compras de estos bienes por parte del estado y de la empresa privada, generaron que los resultados de Martimpex en el 2018 no sean lo que esperábamos y generó una pérdida de \$38.073 dólares.

### **LAVANDERIAS AUSTRALES**

El 2018 fue el primer año bajo la responsabilidad administrativa de Lavanderías Ecuatorianas. Los resultados fueron muy alentadores, se reestructuro la administración de la operación de Martinizing Cuenca. Las ventas de la operación de Cuenca fueron de \$ 727.264 dólares, lo que dio un resultado final del ejercicio de \$20.670 dólares. Estamos en negociaciones para la adquisición del 50% de la compañía que pertenece a la familia Mora.





### **LAVANDERIAS CENTRALES**

La operación en las ciudades de Ambato, Riobamba y Latacunga durante el 2018 fueron alentadoras. Se solucionaron varios problemas administrativos que se dieron años atrás, se trabajo agresivamente en el área comercial y esto genero que las ventas tengan resultados positivos. Vendimos \$567.162 dólares durante el 2018, generando unos resultados positivos de \$17.363 dólares.

### **INMOBILIARIA LAVAMAR**

Lavamar mantuvo el arriendo de sus locales a Lavanderías Ecuatorianas, sus ventas fueron \$83.000 y su resultado final fue de \$ 19.921 dólares.

### **PREDIAL LOS CEDROS**

La empresa propietaria de varios locales en la ciudad de Guayaquil, tuvo ingresos por arriendo \$ 82.514 y sus resultados fueron una utilidad de \$36.383 dólares.





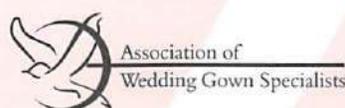
## FUNDACIÓN CORAZONES LIMPIOS

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 siga en funcionamiento, un agradecimiento a todos ellos.

## CLEANING CORP PERU

El 2018 ha servido para consolidar la marca SuperSec dentro del sector de la Molina en la ciudad de Lima.

Para fines del año contamos con 6 locales ubicados en sus alrededores. Esto genero un gasto bastante grande a la empresa, ya que, cada local tiene un costo considerable de apertura. Para el año 2019 se tiene en mente abrir 6 locales más y salir del área de la Molina. Este crecimiento está dando resultados alentadores a esta operación.

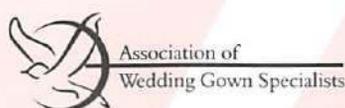




Las ventas del Perú fueron de \$ 514.000 dólares o \$ 1'544.525 soles, lo que significa un incremento del 22% con relación al 2017. Generó una pérdida de 10.000 dólares.

### **MARTIN INTERNATIONAL INVESTMENTS**

En el mes de Julio del 2018 se decidió cerrar la operación que teníamos en la ciudad de Miami, hicimos muchos intentos por tratar de levantar esta operación sin que tengamos los resultados que se esperaron desde un inicio. Así en el mes de agosto cerramos la planta y se liquidó la operación de Miami. Nos dio mucha nostalgia tener que cerrar esta operación, ya que siempre tuvimos mucha fe que el mercado americano que nos generaría grandes resultados, lamentablemente, factores externos no permitieron que esta operación tenga los resultados que esperábamos.





## PROYECCIONES 2019

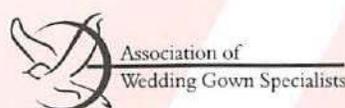
1. Reestructuración de la línea de negocio de lavado en seco.
2. Búsqueda de líneas de negocios que apalanquen crecimientos en ventas.
3. Aplicación del sistema Scalling Up en la operación.
4. Incrementar cuentas hospitalarias e industriales.
5. Incrementar productos en la línea Martin.
6. Inicio del programa de fidelización de clientes.
7. Optimización de locales comerciales de propiedad de Lavanderías Ecuatorianas y sus filiales.



## SUGERENCIAS

Las utilidades que se generaron durante años anteriores en Lavanderías Ecuatorianas, se decidieron en las diferentes juntas que esos valores se los reinviertan en la compañía. Esos dineros pasaron a reservas facultativas para que contablemente no se registren como un pasivo en la empresa, lo que se hubiera dado si hubieran ido a una cuenta de utilidades no repartidas. Esto hubiera afectado a los balances finales de la empresa.

No hemos planteado una capitalización de estos montos, ya que estos no nos generaban ningún beneficio tributario a la empresa, ahora consideramos la importancia de hacerlo, ya que la reinversión de las utilidades, genera un ahorro real del 10% del impuesto a la renta. Por esta razón y para que la empresa tenga estos beneficios y los socios aumenten su valor patrimonial en la empresa, el directorio y la gerencia sugieren

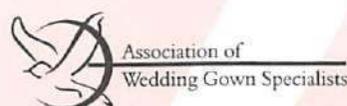




que el beneficio de las utilidades del 2018; es decir \$103.740 más \$116.178 dólares de utilidades no repartidas que se encuentran en la cuenta de reservas facultativas, pasen a una cuenta de utilidades no repartidas y de ahí se utilice este valor; es decir \$219.918 dólares para el aumento de capital de Lavanderías Ecuatorianas. Con lo que el nuevo capital de Lavanderías Ecuatorianas sería de 2'100.000 dólares. Esto es un 11.70% de incremento con relación al capital anterior de 1'880.082.

Pongo en consideración de ustedes, señores Accionistas, la presente sugerencias de utilidades y aumento de capital, el 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.

Finalmente dejo constancia de mi agradecimiento a todos los trabajadores, funcionarios y ejecutivos por la labor desplegada





en el transcurso del año 2018, 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 blue ink, appearing to read "Bernardo Dávalos S.", is written over a light blue horizontal line.

Bernardo Dávalos S.

**GERENTE GENERAL**

**LAVANDERIAS ECUATORIANAS C.A.**

