



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

82922

**INFORME QUE PRESENTAN EL DIRECTORIO Y LA
GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE CLEANING CORP S. A.
DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006**

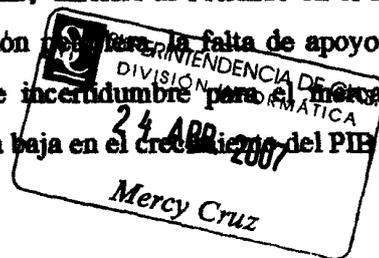
De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de CLEANING CORP. S.A., así como lo dispuesto en el reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General presento a ustedes el informe conjunto de labores del Directorio y de la Gerencia General sobre las principales actividades de la compañía, así como los balances de situación y las cuentas de resultados correspondientes al ejercicio económico cortado al 31 de diciembre del 2006, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.

ASPECTOS GENERALES

La actividad económica durante el 2006, se desarrolló en un contexto internacional muy positiva para el país, ya que su socio principal mostró un crecimiento mayor al esperado durante el año, el precio del petróleo continuó siendo favorable para el país y las remesas del exterior siguieron creciendo.

Así mismo, hubo una carencia de apoyo a los sectores no petroleros, por lo que el sector privado tuvo que soportar muchas arbitrariedades durante el año.

En el 2006, el país obtuvo un crecimiento de 4.30% del PIB, inferior al obtenido en el año 2005 que fue de 4.74%. El decrecimiento de la producción por la falta de apoyo al sector privado del país y un año de elecciones lleno de incertidumbre para el mercado Ecuatoriano, fueron entre otras las principales causas de una baja en el crecimiento del PIB en el país.





SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

El crecimiento del país estuvo por debajo del crecimiento del continente que en promedio estuvo en el 5.3%. La demanda interna, se incrementó en términos reales en un 5.59%, igual comportamiento que las importaciones que registraron un incremento del 8.28%; mientras que las exportaciones decrecieron en un 1.9%. Principalmente atribuido al sector petrolero.

Al considerar los factores que más aportaron al crecimiento del país, las recaudaciones tributarias lideran esta lista, seguidos por el comercio al por mayor y menor, e industrias de la construcción y remesas del exterior.

El año 2006 trajo consigo la ya conocida inestabilidad económica, un desconcierto generado por el escenario político nacional; un año de elecciones en el cual se generó una mayor incertidumbre que la ya habitual.

En el año 2006 la inflación cerró en 2.87% inferior al 3.14% del año 2005. Este comportamiento de los precios se dio principalmente por la reducción de los mismos el mes de Diciembre, a consecuencia de las promociones de este periodo. Con estos niveles de inflación el país comienza a manejar niveles inflacionarios internacionales.

Además, de que un año de elecciones siempre es un año de eventos, reuniones sociales, manifestaciones políticas lo que lleva a que se incremente el uso de lavanderías.

Venimos trabajando en una optimización de los recursos de la empresa, control de gasto innecesario, control al incremento de precio por parte de los proveedores y arrendatarios.

Así mismo se mantuvieron los precios de nuestros productos al consumidor final durante todo el año 2006.

Pese a todos estos inconvenientes se cumplió con las metas de incrementar el volumen de ventas en un 17,60% en Lavado en Seco y en un 35.41% en lavado en Agua como se puede apreciar en la tabla.



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

Ventas	2005	2006	% Incremento	Diferencia
Ventas Seco	200.767,49	236.105,91	17,60%	35.338,42
Ventas Agua	49.901,17	67.573,41	35,41%	17.672,24
Ventas Varias	1.723,08	2.286,15	32,68%	563,07
Ventas Martin	0	42.487,79	-	-
TOTAL	252.391,74	348.453,26	38,06%	96.061,52

En el área de promociones, se realizó la Promoción de San Valentín en la cual se regalaron premios a todos los clientes que asistieron el 14 de febrero.

Dentro de los procesos de mejoramiento y capacitación que venimos trabajando en el área de Producción se contrato a Daniel Rodríguez para que asuma el cargo de esta área. El trabajó con nosotros en los procesos de mejoramiento el año 2005 y 2006 por lo que decidimos capacitarlo en el Internacional Fabricare Institute IFI para que obtenga mayores conocimientos del proceso de lavandería en seco y agua.

Los procesos de mayor importancia en el área de producción durante el 2006 fueron.

Mejoramiento

Para el año 2006 se capacitó a personal operativo y jefes de planta en "mejoramiento de procesos". Se conformaron equipos de mejoramiento en cada una de las plantas de producción de Quito; se inició el trabajo de análisis de problemas en las diferentes áreas de producción, existiendo grupos de trabajo para problemas de desmanche, de limpieza en seco, de terminado planta de seco, terminado planta de camisas, seguridad industrial y salud ocupacional.



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

Para este año se retomará el trabajo de los equipos de mejoramiento a partir de mitad de año, con proyectos específicos de seguridad industrial y salud ocupacional.

Capacitación en Servicio al Cliente

Durante el año 2006 se realizó la capacitación en atención al cliente al personal de puntos de venta de plantas y sucursales, personal administrativo y jefes de planta; llegando a completarse un 80% del personal

La capacitación se estructuró en función del programa "Service First" de John Tschol que consiste en una serie de 12 módulos apoyados por videos.

Está pendiente completar la capacitación con el resto de personal de puntos de venta. De igual manera está pendiente correr la evaluación del servicio con el cliente fantasma.

Capacitación a Jefes de Planta

Los jefes de planta iniciaron en el 2006 un proceso de capacitación intensivo que tiene como objetivo, el contar con jefes de planta totalmente competentes en la administración de sus plantas como unidades productivas, migrando de un rol de "supervisores" a un rol de administradores.

Han recibido capacitación en:

Mejoramiento de procesos

Servicio al cliente

Manejo de reclamos

Administración por directrices

Administración básica

Estadística básica



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

Indicadores de gestión

Adicionalmente se ha trabajado en un coaching continuo con reuniones semanales de trabajo con el Jefe de Planta de Quito.

Estandarización de Procesos

Se inició la estandarización de procesos productivos y de servicio. Se elaboraron los estándares de:

Recepción de prendas

Entrega de prendas

Manejo de reclamos en sucursales

Manejo de requerimientos especiales

Marcado

Revisión de prendas

Se realizó a finales de año una evaluación de condiciones generales de plantas, mediante una auditoria, utilizando como referencia los estándares sugeridos por el IFI. En función de estos resultados se han programado para este año, planes de mejoramiento de condiciones de trabajo, equipamiento y reestructuración de procesos productivos.

RECURSOS HUMANOS

Durante los diferentes procesos de planeación estratégica se hacia cada vez más evidente el tener un departamento de recursos humanos alineado a las necesidades de la compañía. Considerando que por el hecho de ser un servicio el que nosotros prestamos el trabajo con nuestro personal es considerado como área de focalización dentro del mapa estratégico de la empresa. Por lo que a principios del 2006 se vio la necesidad de contratar una cabeza que



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

lidere el departamento. Se analizaron varias alternativas y curriculums de altísimo valor, y se decidió contratar a Maria Soledad Correa como Gerente de Recursos Humanos del grupo de empresas. En el corto tiempo ha demostrado una altísima eficiencia profesional y ha sabido llegar al personal de la empresa de la mejor manera. Los pasos que ha seguido este departamento son

1.- ESTRUCTURA DEL DEPARTAMENTO:

De acuerdo a los objetivos estratégicos de la compañía, se cumple con la contratación en el mes de Agosto de la Gerencia de Recursos Humanos, complementado con ello la estructura del área.

2.- SUBSISTEMAS DE RRHH:

Se presenta por parte de la Gerencia de RRHH la necesidad de implementar un Modelo de Gestión de Recursos Humanos por Competencias, la misma que se precisa realizarla en el 2007.

SELECCIÓN DE PERSONAL.

Se definen herramientas de Selección ajustadas al Negocio a través de Laboratorios Assessment Center. Selección Múltiple 5 procesos realizados.

Se adquiere en línea una Base de Datos de candidatos a través de Multitrabajos.

Se contrataron en el 2006: 24 posiciones nuevas, estableciendo un crecimiento en el Head Count del 6%

El índice de rotación es elevado sin embargo durante el 2007 se controlará



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

CAPACITACION

Durante el 2006 se focalizó la Capacitación en un entrenamiento orientado a Servicio al Cliente, Fortalecimiento del Entrenamiento a todo nivel en Liderazgo y Trabajo en Equipo y desarrollo de Herramientas en Computación.

POLITICAS DE RECURSOS HUMANOS:

Se definieron las Políticas de Recursos Humanos a nivel de todas las Compañías Relacionadas.

Se revisó y comunico el Organigrama Estructural aclarando los roles de cada una de las Áreas de Responsabilidad.

COMUNICACION

Fortalecer los Niveles de Comunicación Organizacional a través de Programas orientados a la Inducción y Reinducción de personal, formación de Comités de Áreas Focos, diagnóstico de líderes de comunicación y establecimiento de los Canales de Comunicación que le permita a la gente recibir la información oportuna y certera.

PROGRAMAS DE BIENESTAR

Incorporar a la Familia a los Planes de la Empresa: Desarrollando Talleres de Orientación a los jóvenes y Apoyo Familiar, cuyo objetivo es desarrollar en las familias orientación y vinculación con la empresa. Estos talleres se están desarrollando desde el mes de Enero

PROGRAMAS DE SALUD

Este año se desarrollarán dos Campañas Médicas, cubriendo problemas específicos de cada una de ellas, el equipo médico será responsable de estos programas.



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

PROYECCIONES PARA EL 2007

Presentamos a ustedes nuestras proyecciones operativas para el año 2007:

- **Optimización del servicio a domicilio en Quito, con la adquisición de una nueva furgoneta que se dedicará exclusivamente a visitar todas nuestras sucursales**
- **Crecimiento del departamento de servicio al cliente y creación de un servicio de call center.**
- **Continuar con la capacitación a Jefes de Planta en el área de producción y servicio al cliente.**
- **Apertura de nuestra segunda planta de Seco en Cumbayá - Quito**
- **Mantenimiento de una campaña de comunicación sostenida.**
- **Desarrollo e implementación del nuevo programa de punto de venta con utilización de código de barras en las prendas.**
- **Reentrenamiento al equipo de producción con actualización de conocimientos en todas las áreas.**
- **Desarrollo del programa de competencias.**
- **Remodelación de nuestros locales.**
- **Hacer efectivo el programa de Recuperación del Servicio.**
- **Incrementar clientes corporativos.**
- **Ampliación de nuestra Planta de Camisas**



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

EXPLICACION DEL BALANCE

A continuación me permito detallar los resultados más relevantes del Balance de Situación y Pérdidas y Ganancias cortado al 31 de Diciembre del año 2006.

Las ventas del año 2006 fueron de \$ 348.453,26 lo que implica un crecimiento en dólares de 38.06 % en relación al año 2005 que fueron de \$252.391,74.

Gastos	2005	2006	+/- %	Diferencia
Gastos Operacionales	97.403	130.813	34.30%	33.410
Costo Prod. Seco	29.639	39.833	34.39%	10.194
Costo Prod. Agua	5.155	8.351	61.99%	3.196
Sueldos y Beneficios	75.088	136.891	82.31%	61.803
Depreciaciones	31.039	38.369	23.62%	7.330
Otros	3.521	9.022	156.23%	5.501
TOTAL	160.886	363.279	75.48%	121.434

Si analizamos los rubros en los cuales se incrementa los costos de producción tanto de camisas como de lavado en seco, llama la atención el rubro de empacar. La diferencia con relación al año 2005 es del 34,39% y 61,99% respectivamente; dado por la subida de precios del plástico y alambre.

BALANCE DE SITUACION

Los Activos de la empresa se incrementaron a \$342.409,15 un 66,19% más que en el 2005 dados principalmente por el incremento de nuevas máquinas para nuestra Planta N.2 Seco de Cumbayá y la apertura de nuevos locales en la ciudad de Guayaquil.



SUPER CLEANER®
DRY CLEANING

Mientras que el pasivo de la empresa se ha incrementado en \$150.828,94 dólares con relación al 2005, debido a que la compañía efectuó varios préstamos al Produbanco así como también a nuestras relacionadas en especial Lavanderías del Mar S.A.

El patrimonio de la empresa sufrió un incremento de \$18.624 dólares debido principalmente a que los accionistas decidieron enviar las utilidades después de participación de trabajadores e Impuesto a la Renta a Reservas Facultativas.

Pongo en consideración de ustedes, señores Accionistas, el presente informe de labores junto con los Balances de Situación, Pérdidas y Ganancias 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 2006, a los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.


Jorge Rodrigo Donoso García
GERENTE GENERAL