

10.296

**INFORME QUE PRESENTA EL DIRECTORIO Y LA
GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE LAVANDERIAS ECUATORIANAS C. A.**

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2006

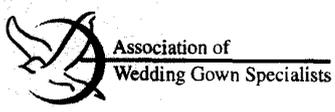
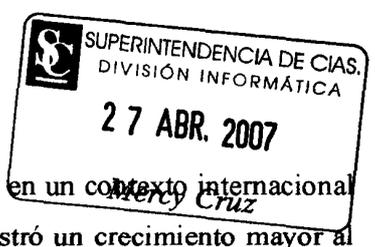
De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de LAVANDERIAS ECUATORIANAS C. A., así como lo dispuesto en el reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General presento a ustedes el informe conjunto de labores del Directorio y de la Gerencia General sobre las 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 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 petrolera, 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.

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 mas aportaron al crecimiento del país tenemos 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. Con estos niveles de inflación el país comienza a manejar niveles inflacionarios internacionales.

Los resultados de la empresa en el año 2006 son muy alentadores, ya que continuamos creciendo solidamente en números de prendas, ventas y resultados; políticas claras de atención al cliente, mejora en los procesos de producción y optimización de los recursos de la empresa ayudaron a incrementar los resultados durante este año.

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.

El 2006 fue un año de muchos cambios dentro de la empresa. Un nuevo sistema de ERP, cambios en las jefaturas de los departamentos de RRHH, Producción y Sistemas han ayudado a mejorar los diferentes procesos en nuestro sistema.

Hemos logrado mantener los niveles de crecimiento del segundo semestre del año anterior, es así como se procesaron 2'959,559 prendas con relación a las 2'777,427 que se lavaron en el 2005.

Este incremento se concentro fuertemente en el proceso de lavado en agua en el cual incluye manteles, edredones, camisas entre otros.

PRENDAS	AÑO 2004	AÑO 2005	AÑO 2006
Seco Quito	1.135.154	1.155.846	1185357
Agua Quito	552.729	568.960	624.581
Lavado al peso (lbs)	40.007	21.649	14.180
Jeans	18.902	40.760	43.170
Cuero	0	2.486	2.350
Novias	0	107	142
Total Quito	1.746.792	1.789.808	1.869.780
Seco Guayaquil	554.644	579.581	603.848
Agua Guayaquil	340.511	348.719	428.104
Lavado al peso(lbs)	46.077	20.532	9.280
Jeans	16.570	38.645	47.973
Cuero	0	127	493
Novias	0	15	81
Total Guayaquil	957.802	987.619	1.089.779
TOTAL	2.704.594	2.777.427	2.959.559

Es importante recalcar el crecimiento que ha tenido la ciudad de Guayaquil, ya que después de varios años críticos en esta plaza, en la actualidad maneja niveles de crecimiento mayores al 10%.

Si analizamos las cifras en dólares, estas son más alentadoras aun, el año 2005 vendimos \$5'988,761 dólares mientras que en el año 2006 las ventas fueron de \$6'191,265 dólares. Este incremento se da por el decrecimiento del lavado al peso y el incremento de lavado en seco, edredones e inicio de operaciones de nuestro servicio de reparación de ropa El Sastre.

Las utilidades del 2006 fueron de \$342.971.39 dólares, resultado que no teníamos hace varios años, y que nos compromete a seguir trabajando por mejores años.

El Sastre comenzó a operar en la ciudad de Quito en el mes de Junio, y en Guayaquil en el mes de Agosto. En la actualidad contamos con 2 locales en la ciudad de Quito y 2 en la ciudad de Guayaquil. Además de recibir las prendas en los locales de El Sastre, se puede dejar en los locales de Martinizing, lo que ayuda a cubrir la ciudad en pleno y nos da una pauta de donde abrir los próximos locales.

Durante el año 2005, se vendió en arreglo de prendas en Martinizing 11.000 unidades; mientras que desde la apertura de El Sastre al 31 de Diciembre llevamos 19.000 unidades.

Una de las grandes falencias que teníamos era el sistema contable que manejábamos en la lavandería; teníamos un sistema que se adquirió en 1996 y con el cual existían grandes limitaciones. Se hizo un concurso con varias empresas para definir con quien se instalaría un nuevo ERP (Programa de procesos integrados). Decidimos instalar un sistema de Microsoft denominado Great Plains. Los representantes en el Ecuador (Grupo Más) conjuntamente con nuestro departamento de sistemas iniciaron dicha implementación en el mes de febrero y se entregó el programa desarrollado en el mes de Noviembre. Este programa nos ayudara a ser más eficientes y poder controlar de mejor forma las diferentes áreas de las empresas. Para el 2007 estarán listos los

programas de punto de venta y de RRHH con lo que cerraremos el ciclo completo y llegaremos a trabajar en línea con nuestros locales.

Con el fin de poder operar este programa se debió mejorar el hardware que igualmente estaba obsoleto. Para esto se compró 3 servidores destinados: dos para la aplicación de GP y otro exclusivamente para base de datos.

A fines del 2006 se vio la necesidad de contratar un técnico en Great Plains ya que nuestro Gerente de Sistemas renunció a la empresa a mediados de año y quedó responsable del departamento el asistente que teníamos a la fecha. Se contrató a un técnico con gran iniciativa, experiencia y conocimientos del área lo que garantiza la optimización del uso del programa nuevo e instalaciones a ser realizadas en el 2007.

Para poder incrementar las ventas de servicio a domicilio en Quito, Guayaquil, y SuperSec se contrató a Andrés Álvarez quien será responsable de controlar el correcto desenvolvimiento, ventas y recaudaciones de este servicio.

En la actualidad, contamos con 2 vehículos a domicilio en la ciudad de Quito, 2 en la ciudad de Guayaquil y 3 en Super Sec Quito. Se está analizando la posibilidad de concesionar estos servicios con el fin de poder cubrir mayores sectores de la ciudad.

Dentro del área de locales se re-inauguró la planta # 8 en Los Chillos; planta que fue cerrada el año anterior por la remodelación del Centro Comercial. Se remodeló la planta # 5 con el nuevo diseño de locales; diseño que será estandarizado a los demás locales durante el 2007.

Dada la gran proliferación de lavanderías con costos bajos que van de barrio en barrio recorriendo de casa en casa ofreciendo el servicio de lavado en seco; se decidió abrir una marca con costos menores y que pueda competir en el mercado con estas lavanderías. La Marca Pronto con su slogan "No solo cuidamos su ropa sino también su bolsillo" abrió su primer local en Sangolquí en conjunto con mercados AKI. Para fines de año se abrió el segundo local en Tumbaco conjuntamente con los

Supermercados Santa Maria. Hemos tenido gran acogida con esta marca por lo que seguiremos con el proceso de expansión durante el 2007.

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. Se hizo dos promociones puntuales: Miércoles de hogar y Viernes de ternos, donde se hacía el 50% de descuento en el lavado de sus ternos solo los días viernes. Hicimos la promoción de Semana Santa en la cual se dio descuentos en el lavado de manteles y servilletas.

En el mes de Octubre hicimos el “Día Martinizing”. En el que se ofreció el 50% de descuento en todas las prendas que se traían en ese día. Es un día de agradecimiento a nuestros clientes. En la ciudad de Quito se tuvo un éxito total, llegamos a vender 5 veces más de lo que vendíamos en un día normal.

El departamento de Servicio al Cliente tuvo una gran labor durante el 2006. Para poder profundizar con las labores realizadas por este departamento ver el Anexo 1

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 y Guayaquil; 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.

Las personas que recibieron capacitación y participaron en mejoramiento fueron más de 100. Un 20% de personal capacitado no participó en el trabajo de los equipos.

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

Indicadores de gestión

Adicionalmente se ha trabajado en un coaching continuo con reuniones semanales de trabajo con los jefes de planta de Quito; y quincenalmente con los Jefes de planta de Guayaquil.

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.

Sistema de Control de Producción y Puntos de venta

Se inició en el 2006 el proyecto de desarrollo de un software que nos permita establecer parámetros de control de nuestros procesos productivos en un esquema industrial. Este control de la producción, nos permitirá contar con datos reales de tiempos y movimientos para un mejor manejo de los procesos en función de obtener mejoras en la eficiencia y eficacia.

Se diseñaron los parámetros y se realizó un concurso de ofertas del proveedor. Se seleccionó el proveedor y se inició con la fase de evaluación de hardware y software disponible, así como del sistema de comunicaciones que va a permitir la transmisión de datos.

El sistema de control de producción y puntos de venta se basa en una lógica de códigos de barra permanentes, termo sellado en las prendas de los clientes, lo cual nos permite una trazabilidad de las mismas a lo largo de todo el proceso desde su recepción hasta la entrega al cliente.

En relación al punto de venta se podrá estandarizar el uso del mismo software y la integración con nuestros sistemas contables, disminuyendo los tiempos de procesamiento de la información.

Para el cliente se logrará un beneficio de ahorro en el tiempo de atención y adicionalmente nos permitirá construir una base de datos confiable como base para una posterior incursión en un sistema de CRM (Administrador de relación con el cliente).

Una de las cosas a resaltar durante el 2006, fue la visita del especialista en servicio al cliente John Stchol a nuestras oficinas. Tuvimos una reunión por varias horas en las cuales nos dio varias pautas de cómo mejorar el servicio al cliente en nuestro negocio.

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 lidere el departamento. Se analizaron varias alternativas y curriculum 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 Assesment 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%

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 logrando 7135 Horas Hombre de Entrenamiento a Nivel Nacional.

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 al personal recibir la información oportuna y certera.

OBJETIVOS PARA EL 2007

Presentamos a ustedes nuestras proyecciones operativas para el año 2007:

- Optimización del servicio a domicilio en Quito y Guayaquil
- 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 6 locales del Sastre a nivel nacional.
- Inicio del proceso de lavado y renovación de almohadas con ozono.
- 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.
- Apertura de planta 2 de Super Sec en Cumbayá
- Apertura de planta de camisas numero 2 en Guayaquil
- Apertura de 5 locales de Pronto en la ciudad de Quito
- Apertura del local en el Centro Comercial El Condado
- Hacer efectivo el programa de Recuperación del Servicio.
- Incrementar clientes corporativos.
- Implementación de la escuela Martinizing

EXPLICACION DEL BALANCE

A continuación me permito detallar los resultados más relevantes del balance de situación y de pérdidas y ganancias cortado al 31 de Diciembre del año 2006.

Las ventas del año 2006 fueron de \$6'191,265 dólares lo que implica un crecimiento en dólares de 3.38% en relación al año 2005 que fueron de \$5'988,761 dólares. En la ciudad de Quito el incremento fue de \$72,527 dólares equivalente al 2% más que el 2005, mientras en Guayaquil el incremento fue de \$159,305 dólares equivalente al 7.30%.

Donde tenemos un decrecimiento en ventas; es en ventas varias donde solo se vendió \$144.293 dólares con relación a los \$173,621 dólares del 2005. La razón de esta disminución fue la suspensión de la revista Blanco la cual no genero los resultados que esperábamos.

Ventas	2005	2006	% incremento	Diferencia
Ventas Seco Quito	\$ 2.924.896	\$ 2.889.981	-1,19%	-\$ 34.915
Ventas Agua Quito	\$ 630.371	\$ 699.186	10,92%	\$ 68.815
Ventas Cueros y Novias	\$ 77.194	\$ 82.741	7,19%	\$ 5.547
Ventas Sastre		\$ 33.081		\$ 33.081
Total Quito	\$ 3.632.461	\$ 3.704.989	2,00%	\$ 72.527
Ventas Seco Gye	\$ 1.761.964	\$ 1.821.225	3,36%	\$ 59.261
Ventas Agua Gye	\$ 420.714	\$ 507.702	20,68%	\$ 86.988
Ventas Sastre		\$ 13.057		\$ 13.057
Total Guayaquil	\$ 2.182.678	\$ 2.341.983	7,30%	\$ 159.305
Ventas Varias	\$ 173.621	\$ 144.293	-16,89%	-\$ 29.329
TOTAL	\$ 5.988.761	\$ 6.191.265	3,38%	\$ 202.504

Gastos	2005	2006	% incremento	Diferencia
Gastos operacionales	\$ 1.877.120	\$ 1.774.067	-5%	-\$ 103.053
Costo Prod. Seco	\$ 322.349	\$ 346.550	8%	\$ 24.201
Costo Prod. Agua	\$ 130.197	\$ 144.698	11%	\$ 14.501
Sueldos y Beneficios	\$ 1.861.603	\$ 1.854.189	0%	-\$ 7.414
Gastos Administrativos	\$ 1.022.992	\$ 1.136.744	11%	\$ 113.752
TOTAL	\$ 5.214.261	\$ 5.258.254	1%	\$ 43.993

BALANCE DE SITUACION

En el balance de la empresa, los Activos de la empresa se incrementaron a \$4'451,565.42 dólares un 4.2% más que en el 2005, dados principalmente por el nuevo sistema ERP, y el hardware para la habilitación del mismo. El costo del nuevo ERP fue de \$97,000 dólares.

Mientras que el pasivo de la empresa se ha incrementado en \$73,750 dólares con relación al 2005, debido principalmente al incremento en la participación de trabajadores por los resultados 2006 y el incremento en pago del impuesto a la renta del mismo periodo. En el 2005 era de \$1'993,679.08 dólares, mientras que en el 2006 fue de \$2'067,429.75 dólares.

FUNDACION CORAZONES LIMPIOS

A fines del 2006 logramos constituir nuestra propia fundación denominada "Corazones Limpios". Esta fundación se dedicará a dar educación, salud y vivienda a nuestro equipo de trabajo. Durante el 2007 comenzaremos a trabajar en varios eventos con el fin de financiar la fundación y comenzar a operar.

COMPANIAS RELACIONADAS

LAVANDERIAS AUSTRALES

Esta compañía cubre el área del Austro ecuatoriano. Durante el año 2005 la empresa vendió \$635170.89 dólares. Los resultados de Lavanderías Australes fueron \$19,093.21 dólares. Se comenzó la inhalación de una segunda planta en la ciudad de Cuenca y una planta en la ciudad de Azogues con lo que lograremos agilizar el servicio y la demanda de órdenes para el mismo día. Lavanderías Ecuatorianas es propietaria del 50% de esta empresa.

LAVANDERIAS CENTRALES

Esta empresa cubre las provincias de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo. En la actualidad contamos con 12 locales. Las ventas de Centrales fueron de \$319.493.76 dólares y sus resultados de \$5.608.67 dólares.

Lavanderías Ecuatorianas es propietaria del 62% de la empresa.

LAVANDERIAS DEL NORTE

Cubre el Norte del país. Ibarra, Cayambe, Otavalo, Atuntaqui. Las ventas de Lavanderías del Norte fueron de \$189,943.97 dólares y sus utilidades de \$6,845.42 dólares.

Por ser Lavanderías Ecuatorianas propietaria del 100% de las acciones, estamos *trabajando en su fusión lo que nos ayudara a reducir costos y hacer más eficiente a las dos operaciones.*

Cabe resaltar que durante el año 2006 se adquirió un inmueble en el cual se instalo la planta de esta ciudad. Esto evitara que paguemos costos altos por arriendo en la planta instalada en el C.C. de Ibarra.

LAVANDERIAS DEL MAR

Cubre la provincia de Manabí. Los resultados de esta empresa son mas alentadores cada año, dio resultados positivos de \$9,580.66 dólares, con ventas de \$152,960.73 dólares.

CLEANING CORP

Con el fin de entrar en la ciudad de Guayaquil y no crear confusión con la competencia se decidió cambiar el nombre de Super Cleaners a Super Sec.

Las ventas se incrementaron de \$252,392 dólares a 348,453.26 dólares esto es un 38% de incremento con relación al año 2005. Se instalo una planta de camisas con la tecnología bajo tensión lo que garantizara el mejor servicio para camisas en la ciudad de Quito.

En la actualidad en Quito existen 7 locales Super Sec (en la ciudad de Quito), y 2 en la ciudad de Guayaquil. Además de los vehículos, contamos con 3 recorridos para servicio a domicilio.

Se adquirió un local en el Centro Comercial La Esquina en Cumbayá donde se instalara la planta numero 2. Se espera abrir esta planta en Mayo del 2007.

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	305.965,47	21,23%	53.573,73

MARTIMPEX

Encargada de la distribución de equipos y suministros de lavandería.

Sus ventas fueron de \$ 406,819.57 dólares y los resultados de \$ 6.256.17 dólares.

INMOBILIARIA LAVAMAR

Lavamar es dueña de algunos locales en Quito. Sus ingresos fueron de \$143.640 dólares y sus resultados de \$ - 3.117.34 dólares.

PREDIAL LOS CEDROS

Nuestra inmobiliaria en Guayaquil. Tuvo ingresos por \$115.664.36 dólares y sus resultados fueron de \$ - 9,449.38 dólares.

Esta pérdida se generó por la salida de Fabián Mantilla y su liquidación.

SUGERENCIAS

El Directorio y la Gerencia General en vista de los resultados obtenidos en el año 2006, sugieren una distribución de dividendos equivalente al 8% del capital social, es decir, la cantidad de \$150,400 dólares.

A repartirse, de acuerdo a las disponibilidades económicas de la Empresa. Para el efecto, dicha distribución de dividendos se utilizará los resultados del ejercicio económico del 2006 después de impuestos y utilidades de empleados que equivalen a \$199,793.29 dólares y la diferencia que es de \$49,393.29 dólares se enviara a la cuenta de reservas facultativas.

Con lo cual la nueva estructura del patrimonio de Lavanderías Ecuatorianas quedaría de la siguiente manera

CAPITAL SOCIAL	1,880,000.00
RESERVA LEGAL	40,218.43
RESERVA FACULTATIVA	313,517.23
TOTAL:	2'233,35.66

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


Bernardo Dávalos Salazar
GERENTE GENERAL