

**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 2007**

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 2007, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.

ASPECTOS GENERALES

La actividad económica del país durante el 2007 tuvo un desempeño bastante pobre rezagando al país del resto de Latino América, siendo este periodo el de crecimiento mas bajo desde el inicio de la dolarización. Todo esto, pese a que el contexto internacional fue bastante favorable para el país. Los altos precios del petróleo y de commodities exportados por el Ecuador siguieron cotizándose en valores altos, y las

remesas del exterior continuaron teniendo interesantes ascensos. Sin embargo, internamente el país vivió una incertidumbre tal que provocó la caída de ciertos sectores, y el miedo a seguir invirtiendo sin estar seguros de que pasará en un futuro cercano.

De acuerdo al programa económico del gobierno, el PIB del país debió crecer alrededor del 3.5%, según las cifras oficiales del Banco Central, el país llegó a tener un crecimiento de solo el 2.65%, muy por debajo de otros países del continente que crecen a niveles mayores del 8%.

En Diciembre del 2007, la inflación del Ecuador fue de 3.32% muy superior a la del año anterior que fue de 2.87%, y la canasta familiar básica se cotizó en \$472.74 teniendo un incremento del 4.1% con relación al 2006.

Desempeño económico	2004	2005	2006	2007
PIB Nominal en MM de \$	23642	37187	41402	44490
PIB Real en MM de \$	19572	20747	21555	22127
PIB per capita en \$	2506	2814	3088	3270
Crecimiento económico real	8,00%	6,00%	3,90%	2,60%
Crecimiento sector petrolero	35,40%	-0,20%	-4,60%	-9,80%
Crecimiento sector no petrolero	3,60%	5,80%	6,20%	4,40%

La falta de inversión privada comienza a sentirse, inclusive en el sector petrolero con la bonanza de los precios, este sector se muestra temeroso de invertir en el Ecuador.

La falta de visión comercial de nuestro gobierno ha llevado a que el Ecuador inclusive se comience a distanciar de nuestro principal comprador que es Estados Unidos;

relación donde siempre esta latente y pendiente que se renueven continuamente los convenios del ATPDA con el fin de no perder competitividad en este mercado.

El año 2007 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 de la ya habitual.

No podemos dejar de mencionar que en Marzo del 2007, Martinizing cumplió 40 años de prestar servicios en el Ecuador, y además creo que es meritorio dejar constancia de nuestras felicitaciones para su fundador el Ing. Bernardo Davalos Donoso por su visión para comenzar con esta empresa y a todos sus administradores por el esfuerzo y dedicación brindados para el engrandecimiento de la empresa.

Los resultados de la empresa en el año 2007 son muy alentadores, ya que continuamos creciendo sólidamente en número de prendas, pese a que en los primeros meses del año las ventas habían caído casi en un 18%. La incertidumbre generada en el país se sintió de manera muy fuerte en el primer cuarto del año que pese a ser meses de feriados como carnaval y semana santa se sintió una decaída en las ventas de la Lavandería. Cada día que no laboramos, ya sea por paros o por feriados nos implica alrededor de \$30.000 menos en ingresos a la empresa siendo muy difícil el poder recuperarlos en los días posteriores. Para el mes de Abril teníamos resultados positivos de solo \$7,500.00; causando gran preocupación por la caída de las ventas en estos meses. Fueron meses muy inusuales ya que por lo general el mes de Marzo y Abril son meses buenos en ventas para la Lavandería. Lo inusual del año fue que los meses tradicionales en ser de ventas bajas como lo meses de vacaciones en la sierra, fueron meses de excelentes resultados lo que ayudó a mejorar los resultados del año.

ENERO - DICIEMBRE				
PRENDAS	2006	2007	Diferencia	%
Seco Quito	1.172.727	1.200.529	27.802	2,37
Agua Quito	628.117	708.574	80.457	12,81
Lavado al peso (lbs.)	14.180	13.038	-1.142	-8,05
Jeans	43.170	46.994	3.824	8,86
Cuero	2.350	1.869	-481	-20,47
Novias	142	114	-28	-19,72
Total Quito	1.860.686	1.971.118	110.432	5,94
Seco Guayaquil	597.507	609.305	11.798	1,97
Agua Guayaquil	427.895	490.882	62.987	14,72
Lavado al peso (lbs.)	9.280	4.296	-4.984	-53,71
Jeans	47.976	49.530	1.554	3,24
Cuero	218	197	-21	-9,63
Novias	81	84	3	3,70
Total Guayaquil	1.082.957	1.154.294	71.337	6,59
TOTAL	2.943.643	3.125.412	181.769	6,17

Como se puede analizar en el cuadro, hemos tenido un incremento en número de prendas procesadas de 181.769 prendas con relación al 2006, lo que implica un incremento del 6.17%. Porcentualmente, hay dos rubros que han tenido un baja considerable que son los rubros de cuero y vestidos de novias. Una de las razones para esta baja fue que en el 2006 se realizó una campaña promocional con vallas las cuales

promocionaban puntualmente estos servicios, además de varias promociones para incentivar este consumo.

Es alentador el continuo crecimiento de las plantas de camisas a nivel nacional, en Quito se incrementa el 12.81%, mientras que en Guayaquil el incremento es del 14.72%; cabe resaltar que ya tenemos 3 plantas de camisas en la ciudad de Quito y dos en Guayaquil. Durante el mes de Junio se abrió la segunda planta de camisas en la ciudad de Guayaquil, esta planta esta ubicada en el Centro Comercial Los Arcos en Samborondon. Se instaló equipos de tensión Fimas los cuales garantizan la más avanzada tecnología para el mejor terminado de las camisas. El poder aumentar el tiempo de respuesta a nuestros clientes ha incrementado la demanda de este servicio en el área.

Nuestro objetivo es que en los siguientes años podamos llegar a nuestra meta histórica que fue el año 1999, donde procesamos 3'275.000 prendas; estamos seguros de poder cumplir con esta meta en el 2008, lo cual seria muy alentador para la empresa. (Ver el cuadro de ventas histórico en los Anexos).

Ventas con IVA	2006	2007	Diferencia	2007
Ventas Seco Quito	3.367.075,74	3.504.260,42	137.184,68	4,07
Ventas Agua Quito	771.559,66	867.057,80	95.498,14	12,38
Total Quito	4.138.635,40	4.371.318,22	232.682,82	16,45
Ventas Seco Gye	2.087.641,90	2.153.319,08	65.677,18	3,15
Ventas Agua Gye	554.902,79	623.378,41	68.475,62	12,34
Total Guayaquil	2.642.544,69	2.776.697,49	134.152,80	15,49
TOTAL	6.781.180,09	7.148.015,71	366.835,62	5,41

En dinero las cifras son bastante parecidas, en el 2006 vendimos \$6'781.180,09 (incluido IVA) mientras que en el 2007 se vendió \$7'148015.71 (incluido IVA) lo que implica un 5.41% de incremento.

Durante el año 2006 comenzamos la operación de El Sastre, marca que se dedica a la reparación de prendas en la ciudad de Quito y Guayaquil.

Durante el 2007 se decidió optimizar costos que veníamos incurriendo en algunos locales de El Sastre y decidimos unificar en un mismo local a Heel Quik con El Sastre. Así dividimos para dos los costos fijos de las 2 marcas y también hicimos que los locales sean optimizados de mejor manera y que los clientes aprovechen de los dos servicios en una sola parada. Con esta nueva alternativa se abrieron los locales de la 12 de Octubre, Condado Shopping en Quito y Rio Centro Los Ceibos en Guayaquil. Próximamente estaremos en Cumbayá y el Bosque.

Ha sido muy alentadora la acogida que ha tenido este nuevo servicio, donde en el año 2006 vendimos \$28,321.12 mientras que para el 2007 se vendió \$87,071.86. Estamos muy optimistas con el crecimiento de El Sastre y pensamos que su crecimiento seguirá en los mismos porcentajes para el 2008.

Los crecimientos que podamos tener en la Lavandería dentro del país cada vez son mas limitados, ya que nos quedan pocas ciudades por cubrir, y en las que estamos manejamos participaciones sobre el 50%. Por esta razón pensamos que es indispensable el que crucemos fronteras y comencemos a pensar en otros países. Así fue como en el año 2007 se comenzó a negociar la posibilidad de comprar la existente franquicia de Martinizing en el Perú. Se visitó en reiteradas ocasiones las operaciones en el Perú para analizar el potencial y mercado de Martinizing, siendo un mercado muy atractivo y

donde no existe ningún líder absoluto en el mercado, más bien hay varias marcas relativamente pequeñas. Por desgracia no se pudo llegar a un acuerdo final para la adquisición de esta franquicia y se buscará la alternativa de entrar con Súper Sec en el futuro y/o de buscar otras alternativas para abrir mercado en países vecinos

Del mismo modo hemos dado mayor fuerza al servicio a domicilio, teniendo al mes de Diciembre dos vehículos en Quito y dos en Guayaquil. Las ventas han tenido un interesante incremento, subió de \$50.451,51 en el 2006 a \$95.466.27 en el 2007. Continuaremos ampliando la cobertura de este servicio los próximos meses con el fin de poder cubrir toda la ciudad con este servicio.

El año 2007 fue un año de transición para la Lavandería, ya que se comenzó a trabajar con nueva metodologías dentro de las diferentes áreas de la empresa. Nos ha tomado mucho esfuerzo el recaudar datos de las diferentes áreas con el fin de medir eficiencias, y resultados. Es difícil cambiar metodologías de trabajo cuando por muchos años hemos venido trabajando de manera muy diferente.

Ya implementado el nuevo ERP (Great Plains) en la Lavandería, hemos continuado con el desarrollo del nuevo punto de venta el cual comenzó a funcionar a mediados de año en los locales de Súper Sec y para el 2008 tendremos cubierto el 80% de los locales de Martinizing. Este programa nos ayudará a manejar de mejor manera los datos del cliente, ventas, recaudaciones, descuentos y nos permitirá hacer diferentes evaluaciones y análisis, los cuales ayudarán a ser más eficientes y rentables a cada local. Una de las herramientas más importantes del nuevo punto de venta sin duda es el poder manejar a los clientes de una manera más eficiente; podremos separar los clientes en categorías, saber cuando son sus cumpleaños con el fin de enviarles una tarjeta o un pequeño detalle, sabremos que está lavando y así podremos incentivar a los clientes a consumir

los demás productos que no están utilizando, en fin es una herramienta que nos permitirá brindar un mejor servicio

Así mismo, se implemento el Sistema de Gestión por Competencias los módulos de selección, capacitación, evaluación y desempeño. Esta herramienta nos ayudará a medir el desenvolvimiento de cada uno de los empleados de la Lavandería. Se comenzaron a hacer las evaluaciones iniciales de desempeño y al mismo tiempo se inicio y detecto las brechas que existían en la diferentes áreas con el fin de capacitar a nuestro personal de mejor manera y lograr que estén enfocados a los requerimientos de la empresa.

Se trato de mantener los precios durante todo al año a nuestros clientes, lamentablemente para el mes de Diciembre los constantes incrementos de la materia prima que utilizamos para procesar nuestras prendas nos obligo a hacer un pequeño ajuste de 3.5%.

El mercado de lavandería en seco en los últimos años gracias a la virtual quiebra de La Química dio oportunidad a la creación de nuevas y variadas marcas, las cuales no se manejan dentro del mercado formal de lavanderías; más bien causan varios inconvenientes al mercado en general. Precios que no cubren ni los puntos de equilibrio son la estrategia de estas nuevas lavanderías con el fin de ingresar de alguna manera al mercado e ir obteniendo clientes que al final no buscan ni calidad ni garantía, solamente se maneja el mercado del precio. Es lamentable que las instituciones de control, e inclusive las municipales no hayan tomado medidas hacia este nuevo mercado informal que se ha visto protegido por ciertas áreas. Se procesan en lugares clandestinos, con el fin de que el municipio no les imponga ciertas reglas de control ambiental, sus puntos de venta son únicamente bajo la metodología de servicio a domicilio, imposibilitando

una clausura por medio del SRI; en fin se manejan como todo el mercado informal, buscando la manera de evadir los controles e impuestos.

La única forma de poder controlar a este mercado informal es mediante un buen servicio, garantía y una eficiente atención al cliente; para esto hemos comenzado un plan de capacitación en todas las áreas de la empresa entre las cuales cabe resaltar las siguientes:

- **CAPACITACION TECNICA:**

- Técnicas en:
- Desmanche
- Planchado y Terminado
- Inspección

Orientado a personal de producción, desarrollando 2500 H/H de entrenamiento, recibiendo cada colaborador un promedio de 10 horas técnicas por persona.

- **SEGURIDAD INDUSTRIAL Y MEDIO AMBIENTE**

- Primer Modulo: Seguridad Básica orientada a todo el personal
Recibiendo 4000 h/h, con un promedio de 10 horas de entrenamiento. Este Año 2008 se formaran las brigadas y se establecerán los Planes de contingencia, cumpliendo así las exigencias del IESS

- **CHARLAS DE APOYO Y SEGUIMIENTO PERSONAL**

o Charlas de sensibilización para mejorar el aspecto humano, orientado a todo el personal, recibiendo 3000 h/h.

- DIPLOMADO EN HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA.

Orientado a personal administrativo, jefatura y gerencia, recibiendo 6000 H/H de entrenamiento.

- CAPACITACION EN HERRAMIENTAS INFORMATICAS:

Orientado a Jefaturas de Planta 200 H/H

Durante el 2008 continuaremos nuestra capacitación enfocados principalmente a un programa de Fidelidad de clientes, el cual se enfoca en mejorar el área de atención al público y recepción.

Todos los años realizamos una planeación estratégica donde analizamos los requerimientos de nuestros clientes y buscamos la forma de cómo incrementar ventas y como poder ser más rentables. Uno de los constantes pedidos de nuestros clientes es que realicemos varias promociones durante el año. Por lo que en el 2006 iniciamos con la Campania de San Valentín donde por medio de convenios con varios restaurantes se obsequio varias cenas a nuestros clientes.

Se realizó la promoción por el día de la Madre, donde toda la ropa de mujer estuvo en promoción durante el mes de mayo. Para el mes del Padre hicimos la promoción del 3

terno gratis. Estas dos promociones puntuales tuvieron gran acogida por parte de nuestros clientes.

En el mes de Octubre, tuvimos nuestro tradicional Día Martinizing donde festejamos los 40 años de la empresa. Se decidió otorgar el 40% de descuento en el lavado de todas las prendas, solamente por un día. Este evento fue el 31 de Octubre, como el año anterior nuestros clientes acudieron masivamente, vendimos 3 veces más de lo que se vende en un día normal.

Para el mes de Noviembre recibimos una condecoración de la marca Superbrands, la cual nos eligió a un selecto grupo de empresas por su historia, desarrollo y logros obtenidos dentro del mercado Ecuatoriano. Esta condecoración nos obliga a seguir trabajando por la continua mejora de los procesos, servicios y resultados de la empresa por lo menos 40 años más.

En el mes de Mayo, se comenzó en Quito con el servicio de lavado y renovación de almohadas en base a un novedoso sistema de desinfección en base a ozono y rayos ultravioleta, para el mes de noviembre hemos hecho lo mismo en la ciudad de Guayaquil. Cabe resaltar que este servicio es exclusivo para las almohadas de plumas, para las almohadas de poliéster continuamos haciendo el proceso normal de lavado

En el mes de Octubre abrió sus puertas el Centro Comercial El Condado, donde Lavanderías Ecuatorianas concesiono un local. Los resultados hasta el mes de Diciembre confirman que será uno de los locales estrella en los próximos meses.

PROYECCIONES PARA EL 2008

A continuación presentamos a ustedes las proyecciones de la empresa para el año 2008

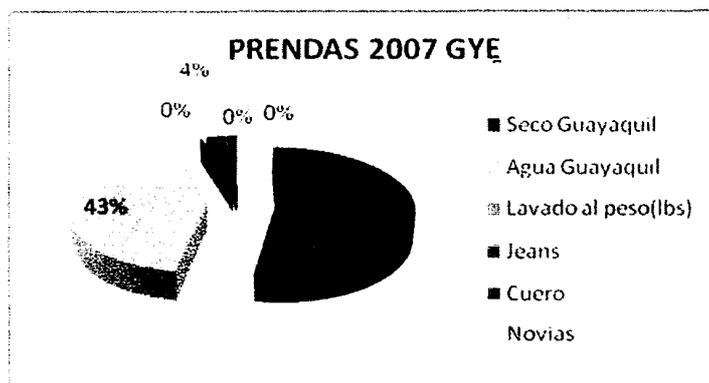
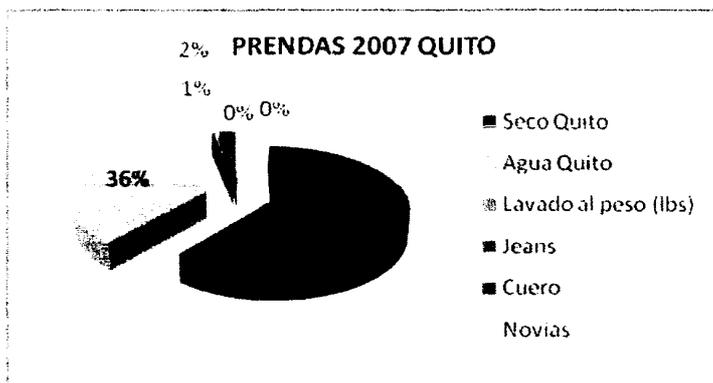
- 1.- Lanzamiento de programa de Fidelización y Servicio al Cliente
- 2.- Implementación del punto de venta en los locales Martinizing
- 3.- Implementación del sistema de código de barras
- 4.- Lanzamiento del lavado de alfombras y muebles
- 5.- Incremento de rutas en servicio a domicilio
- 6.- Optimización y relanzamiento del Wedding Gown Asociation
- 7.- Creacion del departamento de Servicio al Cliente
- 8.- Implementación del programa de costos en la lavandería y filiales
- 9.- Lanzamiento del programa de variables por desempeño para el personal de ventas y producción.
- 10.- Ampliación de cobertura en Servicio a Domicilio
- 11.- Ingresar en el mercado industrial

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 2007.

Las ventas al 31 de Diciembre del 2007 fueron de \$7'148.015 con relación a los \$6'781.180,09 que se lavo en el año 2006. En la ciudad de Quito se lavo \$232.682.82 dólares más que en el año 2006 mientras que en Guayaquil la diferencia fue de \$134.152,80

Cabe resaltar que hemos incrementado el volumen de ventas en el rubro de lavado en seco con relación al 2006, menciono esto ya que la comparación 2005/2006 reflejaba un decrecimiento de 1.19%



Los activos de la empresa se incrementaron de \$4'451.565,42 a 4'516.214.72 es decir un 1.43%⁺ con relación al 2006. La principal razón para el incremento de activo fue las diferentes revalorizaciones de empresas filiales, y los aportes que se realizaron para la apertura de la nueva planta de Super Sec en Cumbaya.

Mientras que en el pasivo de la empresa hay un incremento de \$30.257. La principal razón para este incremento es el incremento de deuda con relación al 2006. Esta deuda se debió a la apertura de la planta numero 2 de Super Sec en Cumbaya y al la apertura del Centro Comercial el Condado.

Gastos	2005	2006	2007	07 - 06	%
Gastos Operacionales	\$ 187.712	\$ 1.939.173	\$ 2.094.250	\$ 155.077,00	8,00
Costo Prod. Seco	\$ 322.349	\$ 448.209	\$ 462.385	\$ 14.176,00	3,16
Costo Prod. Agua	\$ 130.197	\$ 188.780	\$ 189.433	\$ 653,00	0,35
Sueldos y Beneficios	\$ 1.861.603	\$ 1.835.703	\$ 1.965.797	\$ 130.094,00	7,09
Gastos Administrativos	\$ 1.022.992	\$ 1.136.744	\$ 1.204.366	\$ 67.622,00	5,95
	\$ 4.451.565,42	\$ 4.516.214,72	\$ 4.516.214,72	\$ 64.649,30	1,43

Las principales diferencias en gastos operacionales se da por el incremento en los arriendos de los locales por un monto de \$50.000,00; adicionalmente \$20.000 dólares en mantenimiento de maquinaria donde se realizo un mantenimiento a fondo en todas nuestras maquinas de lavado en seco. También se incremento el mantenimiento de vehículos en \$10.000,00 dólares debido al incremento en nuestra flota de servicio a domicilio, recorrido de sucursales y depreciaciones por \$12.000 dado por los nuevos vehículos y sistema de computación.

Con relación a la mano de obra adjunto el detalle del incremento

INCREMENTO DE COSTOS EN PRODUCCION			
	No de personas		COSTO
NUEVAS SUCURSALES	1	CORUNA	3.600,00
	1	CUMBAYA	3.600,00
	2	CONDADO	7.200,00
	1	PRONTO 2	3.600,00
	1	PRONTO 3	3.600,00
	3	SASTRE CONDADO	10.800,00
	1	SASTRE GYE	3.600,00
NUEVA PLANTA CAMISAS GYE	4	GYE CAMISAS 2	14.400,00
VOLANTES GYE	3	GYE PLANTAS	10.800,00
VOLANTES UIO	5	PLANTA 1, 2,5,7	18.000,00
SERVICIO A DOMICILIO	1	GYE	3.600,00
ASISTENTES DE PLANTA	4	2 UIO Y 2 GYE	16.800,00
CHOFER PLANTAS	1	UIO	4200
COSTOS DE SUPERVISION			15.000,00
HORAS EXTRAS		CAMISAS UIO Y GYE	6.500,00
TOTAL			125.300,00
PROVISIONES(IESS)			13.859,00
DECIMO TERCERO			10.441,67
FONDOS DE RESERVA PROPOCIONAL			10.441,67
OBLIGACIONES PATRONALES			2.000,00
TOTAL			162.042,33

FUNDACION CORAZONES LIMPIOS

En el mes de Octubre la Fundación Corazones Limpios abrió su primera guardería infantil. Esta se encuentra ubicada en la avenida La Gasca, y cuenta en la actualidad con 24 niños que son cuidados durante el día para que sus madres puedan trabajar.

El financiamiento de esta guardería se lo logra mediante aportes de varios miembros de la lavandería y por medio de publicidad que vendemos en los distintos puntos y medios de Martinizing a otras empresas.

COMPANIAS RELACIONADAS

LAVANDERIAS AUSTRALES

Lavanderías Australes cubre las provincias de Cañar y Azuay. Durante el año 2006 se vendió \$655.006. Los resultados de la lavandería fueron de \$209.898. La razón para que los resultados sean tan altos es la revalorización de algunos de los locales de la compañía inmobiliaria Apresa dueña de los locales de Lavanderías Australes. La Lavandería abrió una planta en la ciudad de Azogues durante el año 2007.

LAVANDERIAS CENTRALES

La operación del centro del país incluyen las ciudades de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo. Sus ventas fueron de \$336.176.86 con relación al 2006 que fueron de \$319.493,76, que implica un 5% de incremento. En la actualidad tenemos 14 locales en esta empresa. Los resultados fueron de \$18.848.44.

LAVANDERIAS DEL NORTE

Esta empresa cubre el norte del país, las ciudades de Ibarra, Cayambe, Otavalo, Atuntaqui y Cotacachi.

Esta empresa esta en proceso de fusionarse con Lavanderías Ecuatorianas ya que es propietaria de 100% de su participación.

Durante el 2007 sus ventas fueron de \$183.450 y sus resultados de \$1.963 dólares.

LAVANDERIAS DEL MAR

Lavanderías del mar opera en la provincia de Manabí. En el año 2007 sus ventas fueron de \$181.727.71 en relación a \$152.960,73 que se vendió en el 2006, lo que implica un 19% de incremento. Sus resultados fueron de \$13.337.32.

El crecimiento de esta empresa es muy alentador.

MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza. Sus ventas fueron de \$461.249.95 dólares y sus resultados de \$1.448.22. Cabe resaltar que esta empresa ya cubrió los pasivos que mantenía en años anteriores y se proyecta como una empresa con grandes proyecciones para los próximos años.

INMOBILIARIA LAVAMAR

Es propietaria de algunos locales en la ciudad de Quito, sus ingresos fueron de \$155.040.00 el 2007 y sus resultados de \$8.863.40.

PREDIAL LOS CEDROS

Propietaria de algunos locales de la ciudad de Guayaquil, sus ventas fueron de \$110.098.89 y los resultados fueron de -\$15.196.87. Cabe resaltar que la pérdida generada por esta empresa no corresponde a la operación de la misma, es debido a una

reversión a un aumento en el valor de uno de los locales de la empresa y esto causo que genere una pérdida de alrededor de \$25.000.

CLEANING CORP

Cleaning Corp es la propietaria de Super Sec, empresa de lavado en seco en base a hidrocarbano.

El año 2006 fue un año de crecimiento muy fuerte para esta empresa, se abrieron 4 locales en la ciudad de Guayaquil y se abrió la Planta #2 en el Centro Comercial La Esquina en Cumbaya.

Las ventas del 2007 fueron de \$480.444.14, lamentablemente en vista a la gran inversión que tuvimos que hacer en la apertura de los locales de Guayaquil y de la planta de Cumbaya, los resultados del año fueron de \$-38.354092

Ya finalizadas las inversiones fuertes que tuvimos en el 2007, continuaremos trabajando para obtener interesantes beneficios en el 2008.

Ventas sin IVA	2005	2006	2007	Diferencia 07 - 06	%
	\$			\$	
Ventas Seco	200.767,49	236.105,91	330.313,32	94.207,41	39,90
	\$			\$	
Ventas Agua	49.901,17	67.573,41	108.512,58	40.939,17	60,58
	\$			\$	
Ventas Varias	1.723,08	2.286,15	3.117,91	831,76	36,38
	\$			\$	
Ventas Martin	-	42.487,79	38.500,33	(3.987,46)	-9,38

El cuadro en si habla por si solo, del crecimiento de la empresa. Durante el 2007 se firmo un convenio con Fybeca en el cual pasamos a ser parte de la red VitalCard y del mismo modo se firmo un convenio con Supermaxi par también ser miembros de esta red.

SUGERENCIAS

El Directorio y la Gerencia General en vista de los resultados obtenidos en el año 2007, sugieren una distribución de dividendos equivalente al 8% del capital social, es decir, la cantidad de \$150,400 dólares.

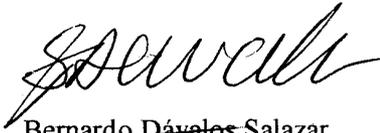
A repartirse, de acuerdo a las disponibilidades económicas de la Empresa. Para el efecto, dicha distribución de dividendos se utilizará los resultados del ejercicio económico del 2007 después de impuestos y utilidades de empleados que equivalen a \$171.451.06 dólares y la diferencia que es de \$21.051.06 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	59,268.55
RESERVA FACULTATIVA	334,568.83
TOTAL:	2'273,837.38

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 2007, 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