

**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 2008**

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 2008, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.

ASPECTOS GENERALES

El año 2008 se presentó como un periodo atípico con varios sobresaltos en lo económico, todos ellos influenciados por el comportamiento del precio del petróleo y la explosión de la crisis financiera y mundial. La aplicación de la nueva constitución marcó el ámbito más importante, conjuntamente con el constante debate sobre el manejo de la política económica dentro del país.

La economía del país continuó creciendo durante el año 2008, influenciada directamente por el descontrolado incremento del gasto público, de consumo y aumento del precio

del petróleo. El incremento en la actividad económica también produjo un crecimiento en las importaciones, generando una profundización del déficit no petrolero.

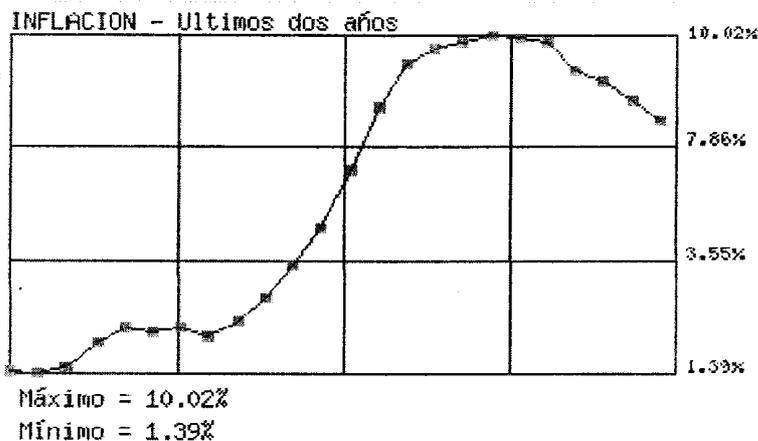
Los incrementos de precios, los efectos de la crisis mundial sobre el país, una mala legislación económica, una carencia de políticas comerciales influyeron directamente para que la confianza del país vaya decayendo poco a poco, culminando con deterioro total cuando se decidió el no pago de la deuda externa.

La confianza empresarial no registro un incremento alentador, según Deloitte & Touche esta tuvo un crecimiento de solo 1.2% en el año, especialmente estancado por las medidas dictadas por la asamblea, participación del estado en áreas estratégicas; en vez de crear alianzas y fomentar la actividad privada.

Pese a todo esto, la economía del país creció a una tasa del 5.3%. La razón de este crecimiento es básicamente por el impulso y el gasto generado por el gobierno los primeros meses del año, el mismo que fue mayor en 67.1% con relación al año 2007.

Los sectores más beneficiados fueron: la administración pública, construcción, petróleo y electricidad. Un factor a resaltar es el incremento en recaudaciones tributarias, el cual aumentó en un 15.5% con relación al 2007; pasando los \$3.471MM en recaudaciones.

La inflación fue la más alta desde el año del 2002 llegando al 8.83%, causada por los incrementos salariales, las inundaciones de la costa, subsidios y el gasto adicional generado por el despilfarro del gobierno



El año 2008 trajo consigo la ya conocida inestabilidad económica, un desconcierto generado por el escenario político nacional; una crisis mundial a partir del segundo semestre del año que causó nerviosismo en los diferentes mercados locales y mundiales

ASPECTOS OPERATIVOS

Los resultados de la empresa en el año 2008 fueron halagadores, ya que continuamos creciendo. Fue un año donde ratificamos que los meses en los cuales hay feriados, son siempre meses que nos cuesta tener resultados positivos. Recordemos que cada día feriado le representa a la lavandería alrededor de \$30.000 dólares menos de ingresos, siendo muy difícil el recuperarlos en los días siguientes. Los resultados del año hasta el mes de Octubre nos daba a pensar que sería un año histórico en la Lavandería, lamentablemente el mes de Noviembre fue un mes totalmente atípico a lo que venía sucediendo durante todo el año, mes en el cual perdimos \$ 47.000.

El crecimiento en ventas sigue siendo interesante. En el 2008 vendimos \$7'025,714 un incremento de 7.37% más que el año 2007 que fue de \$ 6'534,614.

	TOTAL	PROMEDIO MES	PORCENTAJE
PANTALONES JEANS	83,521		
PANTALONES EN GENERAL	406,723		
TERNOS EN GENERAL 2 PIEZAS	237,207		
SACOS EN GENERAL	175,163		
CAMISAS DE LANA/SEDA/POLIESTER	59,885		
CAMISAS DE CUELLO Y SPORT	792,410		
CHOMPAS SPORT LIVIANA	53,547		
SWEATERS MANGA CORTA/LARGA	52,619		
FALDAS EN GENERAL	13,409		
CORBATAS	55,314		
BLUSAS EN GENERAL MANGA CORTA/LARGA	105,653		
VESTIDOS SENCILLOS	24,220		
	2,059,671		71%
TOTAL DE PRENDAS A DICIEMBRE	2,899,440		

El 2008 se caracterizó por ser un año de trabajo in-house. Iniciamos con la instalación del nuevo punto de venta denominado Cleaning-ProdSof, programa que fue desarrollado por nosotros y que nos ayudara a controlar de mejor manera nuestras ventas, recaudaciones, inventarios. Adicionalmente nos permite identificar a nuestros clientes, analizar sus consumos, visitas y tendencias. De esta manera trabajar conjuntamente con ellos, fidelizarlos e incrementar sus visitas y consumos.

Este programa esta enlazado con nuestra central informática Great Plains lo que permite controlar cada uno de nuestros locales desde las oficinas. Así también para instalar en Cleaning-ProdSof debimos renovar nuestra infraestructura tecnológica en todos los locales donde se instaló el programa. Al cerrar el año terminamos con 23 locales en la ciudad de Quito, 15 locales en Guayaquil, 7 en Súper Sec Quito y 4 en Súper Sec Guayaquil; con lo que cubrimos el 80/20 de nuestras ventas con el nuevo sistema. Dentro del área de cómputo se comenzó a desarrollar y a hacer pruebas del sistema de marcado con códigos de barras, lo que nos ayudara a mantener trazabilidad de cada prenda durante el proceso. También se actualizó la pagina web www.martinizing-ec.com la cual ya estaba totalmente desactualizada, les invito a que la visiten.

En el mes de Enero se contrató a la empresa Teambuilders con el fin de implementar un programa de fidelización de clientes. El programa se inició con una capacitación a todo nuestro equipo de recepción y producción en Quito y en Guayaquil.

Este se enfocó en el concepto de servicio mágico, que tiene su local piloto en el Centro Comercial Cumbayá, y de ahí se comenzó a implementar en todos los locales a nivel nacional.

Adicionalmente y conjuntamente con Teambuilders desarrollamos el sistema de evaluación de servicio, en el cual por medio de un equipo de encuestadoras se hacen mediciones de satisfacción en caliente a nuestros clientes. Mediante este servicio podemos medir la calidad de la atención en los locales, presentación y el servicio de lavado.

Para finales de año se ha dado varias mejoras en servicio y en la calidad de ropa, por lo que estamos seguros que en el año 2009 este servicio será una herramienta importante de mejora.

Con la finalidad de mejorar el servicio que ofrecemos a nuestros clientes, a finales del 2007 se definió un sistema de remuneración variable para las áreas de recepción y producción. El sistema consiste en premiar la excelencia en el trabajo y funciona de la siguiente manera: En recepción se trabajó en base a resultados de incremento de ventas de cada uno de los locales. Sacamos las tendencias de ventas del último año de cada local, planteándoles metas y objetivos a cada uno. Los locales que cumplían con estas metas, recibían un porcentaje del incremento de ventas que habían conseguido. Durante el año el área de recepción recibió premios por un total de \$32.923 dólares.

\$32.923 Recepción

> 500	2	\$ 45	\$ 61
> 400	5	\$ 36	\$ 49
> 300	9	\$ 28	\$ 38
> 200	24	\$ 18	\$ 24
> 100	48	\$ 9	\$ 12
< 100	128	\$ 7	\$ 10
0	20	0	0

Mientras que en el área de producción se creó una hoja de calificaciones, en la cual se evalúa las diferentes áreas del proceso; lavado, planchado, inspección y empaque. Hay 4 evaluadores de calidad, los cuales mensualmente califican todas las plantas a nivel nacional. Los premios otorgados varían de acuerdo a los objetivos y calificaciones obtenidas. Durante el año el equipo de producción recibió \$25.433.

\$25.433 Producción

> 200	4	\$ 18	\$ 24
> 100	42	\$ 9	\$ 12
> 50	59	\$ 5	\$ 7
< 50	63	\$ 4	\$ 6
0	50	0	0

Estos premios se acordaron con los empleados a principio de año, al no haber un incremento de sueldos, se planteó que podrán ganar más en base a resultados obtenidos mediante las evaluaciones.

Para el 2009 seguiremos con esta iniciativa, tomando algunos correctivos e incentivando a continuar mejorando los diferentes procesos.

Se comenzó a manejar cada uno de los servicios especiales como línea de negocio. Así, se contrató un jefe de línea en el área de Novias y Cueros. Los resultados fueron muy alentadores, ya que la calidad del producto y sus ventas se incrementaron considerablemente.

Continuaremos haciendo lo mismo con las líneas del Sastre, y nuevos productos.

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.

Ha sido muy alentadora la acogida que ha tenido este nuevo servicio, en el año 2006 vendimos \$28,321.12, mientras que el 2007 se vendió \$113,991.86 y en el 2008 \$140,491.42. Estamos muy optimistas con el crecimiento del Sastre y pensamos que seguirá creciendo para el 2009.

En servicio a domicilio, con el objetivo de controlar faltantes, errores y reclamos en el proceso, se contrató a un jefe de SAD, con lo cual hemos se ha corregido las falencias presentadas al inicio de este proyecto. El año 2008 se vendió en Martinizing \$134,363 lo que representa un 2.14% de las ventas totales, mientras que en Cleaning Corp., se vendió \$57,063 lo que representa 10.51%. En la actualidad, contamos con 8 vehículos operando este servicio.

Se estructuró el Departamento de Seguridad y Salud Ocupacional con la incorporación de un Profesional en esta área, al igual que en todas las áreas de la Compañía a nivel administrativo se procura estandarizar todas las políticas aplicadas. Se continuó con el entrenamiento en Seguridad Industrial y se han establecido los Comités de Seguridad en el 95% de las Plantas de Quito.

Se impulsó al servicio industrial para dar el lavado a restaurantes, hoteles, hostales, etc. Decidimos iniciar el trabajo por turnos dentro de nuestra Planta 1 en Quito así el año 2009 estaremos ampliando la capacidad de este servicio.

Se mantuvieron conversaciones con el objetivo de abrir Súper Sec en la ciudad de Panamá. Se realizó un estudio de mercado para medir la factibilidad del negocio y



analizar las diferentes competencias en ese medio. Es un mercado muy interesante lamentablemente los precios del servicio en Panamá son muy bajos, y los costos como mano de obra y arriendos son muy altos por lo que aun no se ha tomado ninguna decisión. Continuaremos con este proyecto en este u otro país en los próximos meses.

El cierre de La Química fue un factor que movió al mercado de lavanderías en la ciudad de Quito. Sabiendo de su mala situación hicimos los respectivos acercamientos para comprar esta marca y ubicarnos en sus locales. Lamentablemente los propietarios de La Química no obraron de buena fe y después de haber firmado convenios en los cuales nos entregaban a nosotros los locales que todavía prestaban el servicio, cedieron a una tercera lavandería este derecho. Nuestro mayor interés era el de adquirir su planta ubicada en la Floresta, ya que teníamos una oportunidad muy interesante de vender el local de la 12 de Octubre.

A mediados de año los representantes de Supermaxi nos dieron a conocer su interés por hacer un nuevo centro comercial en el área de Samborondón. Lamentablemente para que ese proyecto se ejecute nosotros debíamos dejar las instalaciones donde funcionaba la Planta 7 de la ciudad de Guayaquil. Se insistió en la necesidad para mantener nuestra planta dentro del nuevo centro comercial, ya que es nuestro local de mayor crecimiento en el país, sin tener resultado positivos.

Nos vimos obligados a buscar una ubicación que nos permita instalar la nueva planta en el sector. Después de varios meses de búsqueda en el área encontramos unos terrenos en La Aurora, a 8 km de donde estábamos ubicados. Dentro del nuevo centro comercial instalaremos una sucursal de 80 metros. Continuaremos buscando más locales en el área con el fin de dar un mejor servicio.

Nuestro local ubicado en la calle Chile y General Gómez estaba siendo utilizado como bodegas, por lo que decidimos venderlo.

En el mes de Octubre volvimos a promocionar el día Martinizing. Fue un éxito rotundo en todo el país. Los resultados de este día fueron de \$96.000 (Quito y Guayaquil) cuando en un día normal podemos hacer alrededor de \$30.000. Cabe resaltar que este incremento de volumen generó gastos adicionales como horas extras, ya que se realizaron veladas por una semana para poder cumplir con nuestros clientes. Otras promociones que tuvimos durante el año fueron San Valentín, Día de la Madre, Día del Padre y ropa de hogar.

Detalle de ventas día Martinizing

	VENTAS	RECAUDACIONES	PRENDAS
TOTAL QUITO	\$ 65,550.97	\$ 70,069.15	19,517
TOTAL GYE	\$ 30,491.54	\$ 32,532.47	12,694
	VENTAS	RECAUDACIONES	PRENDAS
TOTAL	\$ 96,042.51	\$ 102,601.62	32,211

El alza del precio del petróleo impactó directamente en la materia prima para nuestro proceso; rubros como los armadores, solvente, plástico, quitamanchas entre otros; tuvieron un fuerte incremento durante el año.

En vista a que los armadores de alambre, que históricamente hemos utilizado se incrementaron en más de 4 centavos por unidad, se decidió adquirir armadores de plástico, encargando a la empresa Hangers el desarrollo de un diseño original.

Para el último trimestre del año ya teníamos en nuestras perchas el nuevo armador, siendo los clientes los más beneficiados con este cambio y la lavandería también, ya que lograra ahorrar montos considerables con este nuevo producto.

Como toda empresa grande del país, a principios del 2008 se inició con la implementación de Contabilidad de Costos, un proyecto ambicioso y de gran magnitud en el que participaron todas las áreas, con un objetivo claro, mejorar el control interno y por tanto disminuir los Costos de Producción y por ende aumentar nuestra rentabilidad.

Para la consecución del proyecto, entre otras se realizaron las siguientes actividades:

- Medición de espacios de plantas, sucursales y administración por área de análisis.
- Análisis de capacidad de maquinarias.
- Medición de kilovatios (luz) plantas, sucursales y administración por área de análisis.
- Medición de litros (agua) plantas, sucursales y administración por área de análisis.
- Inventario de activos fijos
- Reestructuración del Plan Contable

Finalizadas estas actividades y una vez puesto en marcha el proyecto tenemos como resultado la información necesaria para realizar diversos tipos de análisis, como son:

- Análisis de las líneas de negocios: Seco, Camisas, Cuero, Laundry, Novias, Tinturado y Sastre.
- Análisis de los centros de costos: Recepción/Entrega, Limpieza, Terminado, Armado/Reparaciones, Empacado/Almacenamiento y Logística.



- Análisis de los Centros de Utilidad
- Análisis del Gasto Administrativo: Gestión de Dirección, Contraloría, Gestión Administrativa, Gestión de Producción, Gestión Comercial, Gestión Financiera, Gestión de RRHH y Gestión de Sistemas.

Estamos seguros que cada día nos iremos perfeccionando con esta herramienta tan útil y le daremos un valor agregado siempre viendo el beneficio de nuestra empresa.

PROYECCIONES DE TRABAJO PARA EL 2009

A continuación presentamos a ustedes las proyecciones de trabajos de la Empresa para el año 2009

- 1.- Ejecución del programa de Fidelización y Servicio al Cliente
- 2.- Reapertura P7 Guayaquil
- 3.- Inicio del servicio Martinizing Home
- 4.- Continuar con nuevas rutas de servicio a domicilio
- 5.- Servicio Hoteles
- 6.- Relanzamiento de lavado al peso
- 7.- Mediciones de servicio
- 8.- Implementación del programa de costos en la lavandería y filiales
- 9.- Optimización del programa de remuneración variable
- 10.- Apertura de 8 locales a nivel nacional
- 11.- Optimización de camisas con equipos Fimas
- 12.- Enfoque del servicio y servicio al cliente
- 13.- Guía de ropa digital
- 14.- Optimización de flujo



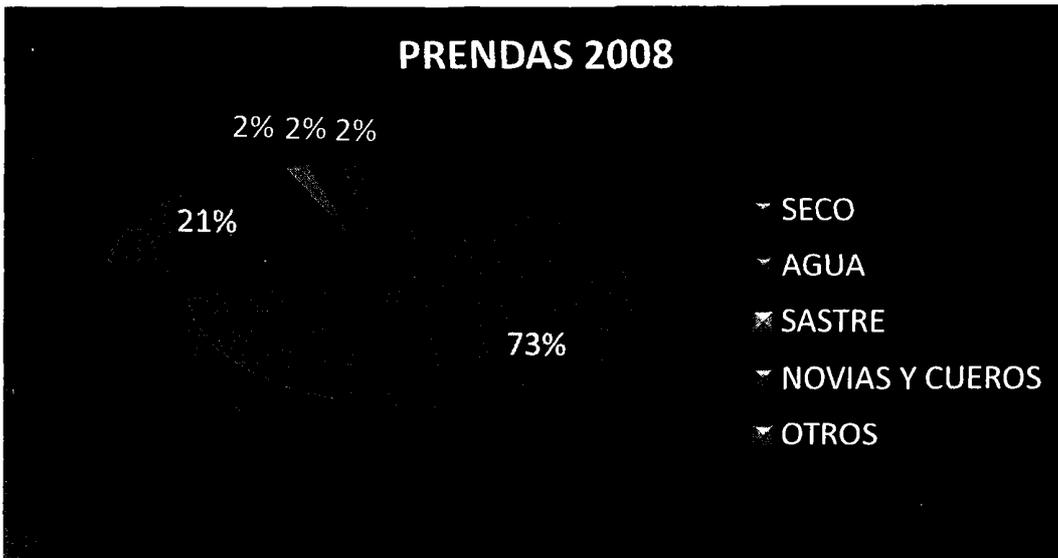
EXPLICACION DEL BALANCE

A continuación me permito detallar los resultados más relevantes del balance de situación y de pérdidas y ganancias cortado al 31 de Diciembre del 2008.

Las ventas al 31 de Diciembre del 2008 fueron de \$7'025.714 con relación a los 6'534,568.90 del 2007. Lo que significa un 7% de incremento.

	2007	2008
SECO	\$ 4,817,960.00	\$ 5,119,871.00
AGUA	\$ 1,406,654.00	\$ 1,471,766.00
SASTRE +REPARACIONES	\$ 113,991.00	\$ 140,491.00
NOVIAS Y CUEROS	\$ 55,020.00	\$ 130,744.00
OTROS	\$ 141,943.00	\$ 162,841.00
	\$ 6,534,568.00	\$ 7'025,714.00

MONTOS NO INCLUYEN IVA



Los activos de la empresa se incrementaron de \$4'526,243.99 a \$ 4'595,637.32, es decir 1.2% de incremento con relación al 2007.

Mientras que en el pasivo hay una reducción de \$187,243.32 dólares generado principalmente por reducciones en el endeudamiento de la empresa.

La utilidad bruta del 2008 fue de \$348,740, 9.4% superiores al año 2007 donde tuvimos utilidades por \$318,769.

RESULTADOS	\$ 309,814.71	\$ 348,740.41
15% TRABAJADORES	\$ 51,733.35	\$ 43,346.42
25% IMP RENTA	\$ 73,288.91	\$ 61,407.43
10% RESERVA LEGAL	\$ 18,479.25	\$ 24,398.66
UTILIDAD NETA	\$ 166,312.20	\$ 219,587.90

FUNDACION CORAZONES LIMPIOS

La guardería que gracias a la colaboración de muchos de los funcionarios de la empresa está funcionando con más de 25 niños.

COMPAÑIAS RELACIONADAS

LAVANDERIAS AUSTRALES

Lavanderías Australes cubre las provincias de Cañar y Azuay. Durante el año 2007 se vendió \$655.006 dólares, mientras que en 2008 se vendió \$713,878 dólares. Los resultados de la lavandería no fueron positivos pues se abrieron 2 plantas; una en Azogues y la planta 2 en Cuenca. Al final de año perdió \$16,795 dólares.

Lamentablemente los resultados de la planta de Azogues no fueron los esperados y para fines de año se decidió cerrar esta operación.

LAVANDERIAS CENTRALES

La operación del centro del país incluyen las provincias de Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo. Las ventas fueron en el 2008 de \$334,107 dólares con relación al 2007 que fueron de \$336,117.

Una de las principales razones para el bajón de ventas fueron las constantes erupciones del volcán Tungurahua y la emisión de cenizas a Ambato y a las ciudades aledañas.

Tuvo una utilidad de \$16.998.

LAVANDERIAS DEL NORTE

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

Esta empresa está 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 mientras que en el 2008 fueron de \$ 197,591. Sus resultados son de \$3,632 dólares.

LAVANDERIAS DEL MAR

Lavanderías del Mar opera en la provincia de Manabí. En el año 2008 sus ventas fueron de \$223,170 dólares en relación a \$181,728 que se vendió en el 2007, lo que implica un 19% de incremento. Sus resultados fueron de \$34.403 dólares

El crecimiento y resultados de esta empresa son muy alentadores.

MARTIMPEX

Esta empresa se dedica a la distribución y comercialización de equipos de limpieza y suministros. Sus ventas fueron de \$540.247 dólares y sus resultados de \$17.300.22.

Hemos iniciado la comercialización de Pronto Matic, franquicia que se dedica al lavado de ropa con el sistema de monedas, y el servicio de lavado en seco lo presta nuestra marca Pronto.

INMOBILIARIA LAVAMAR

Es propietaria de algunos locales en la ciudad de Quito, sus ingresos fueron de \$160,980.00 y sus resultados de \$30,426.





PREDIAL LOS CEDROS

Propietaria de algunos locales de la ciudad de Guayaquil, sus ventas fueron de \$113,155 y los resultados fueron de \$ 4,627 dólares.

CLEANING CORP

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

El año 2007 fue un año de crecimiento, se consolidaron los locales de Guayaquil con lo que hemos cubierto el punto de equilibrio durante el 2008.

Las ventas del 2008 fueron de \$565,876, mientras que en el año 2007 fueron de \$477,326 lo que implica un 15.7% con relación al 2007.

Para el año 2009 está previsto la apertura de 3 nuevos locales y 2 vehículos más para servicio a domicilio.



	2007	2008
<i>SECO</i>	\$ 330,313.00	\$ 400,904.00
<i>AGUA</i>	\$ 108,513.00	\$ 135,398.00
<i>OTROS</i>	\$ 38,500.00	\$ 29,574.00
	\$ 477,326.00	\$ 565,876.00

Se firmó un convenio para que al igual que Martinizing, Supersec será miembro de la cadena de beneficios de Supermaxi. Nos aliamos al Wedding Gown Association con lo que también se está realizando el servicio de lavado y preservado de prendas.

Lavanderías Leguizamóns C.A.
Página 19

INFORMACION FILIALES

EMPRESAS- AÑOS	VENTAS SIN IVA			
	2005	2006	2007	2008
LAVANDERÍAS ECUATORIANAS	5,988,760	6,191,264	6,534,614	7,025,714
LAVANDERÍAS CENTRALES	319,594	319,494	336,177	334,107
LAVANDERÍAS AUSTRALES	565,177	635,171	655,006	713,878
INMOBILIARIA LAVAMAR	143,840	143,640	155,040	160,980
PREDIAL LOS CEDROS	101,552	115,644	110,099	113,155
LAVANDERÍAS DEL NORTE	198,746	184,944	183,450	197,591
LAVANDERÍAS DEL MAR	145,509	152,961	181,728	223,170
SUPERSEC	252,392	348,453	477,326	536,301
MARTIMPEX	344,345	406,820	461,250	540,247
SHURENU	256,505	253,781	259,605	270,174
	8,316,420	8,752,172	9,354,295	10,115,317

EMPRESAS - AÑOS	PATRIMONIOS			
	2005	2006	2007	2008
LAVANDERÍAS ECUATORIANAS	2,275,215	2,384,136	2,424,237	2,517,823
LAVANDERÍAS CENTRALES	285,231	280,642	271,018	265,548
LAVANDERÍAS AUSTRALES	207,133	228,106	430,349	422,084
INMOBILIARIA LAVAMAR	771,655	753,538	763,386	782,630
PREDIAL LOS CEDROS	185,622	234,550	219,525	218,625
LAVANDERÍAS DEL NORTE	171,301	172,100	173,372	177,112
LAVANDERÍAS DEL MAR	78,600	89,647	99,241	108,584
SUPERSEC	175,448	160,988	122,633	277,223
MARTIMPEX	25,335	24,666	26,225	35,807
SHURENU	113,840	115,822	117,152	119,061
	4,289,380	4,444,195	4,647,138	4,924,497



EMPRESAS - AÑOS	UTILIDADES			
	2005	2006	2007	2008
LAVANDERÍAS ECUATORIANAS	143,819	342,971	318,769	348,740
LAVANDERÍAS CENTRALES	11,403	10,287	29,829	16,998
LAVANDERÍAS AUSTRALES	7,008	33,019	208,861	(16,795)
INMOBILIARIA LAVAMAR	20,749	(3,117)	17,586	30,426
PREDIAL LOS CEDROS	5,916	(5,713)	(5,674)	4,627
LAVANDERÍAS DEL NORTE	4,822	6,845	2,040	3,632
LAVANDERÍAS DEL MAR	4,802	15,849	22,094	34,403
SUPERSEC	5,113	(14,460)	(38,355)	610
MARTIMPEX	4,915	6,256	7,991	17,300
SHURENU	590	6,850	2,449	1,407
	209,137	398,787	565,590	441,348

SUGERENCIAS

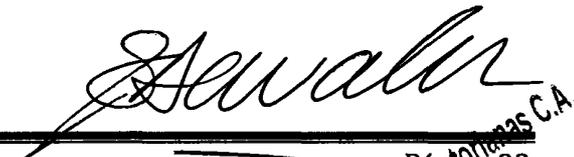
El Directorio y la Gerencia General en vista de la situación actual del país y de la crisis mundial, sugiere que los resultados obtenidos en el año 2008 sean enviados a reservas facultativas. Esto ayudará a mantener líquida la Empresa en caso de que la crisis se profundice.

Con lo cual la estructura patrimonial de Lavanderías Ecuatorianas quedaría de la siguiente manera.

	2007	2008	2008
<i>CAPITAL SOCIAL</i>	1.880.000,00	1.880.000,00	1.880.000,00
<i>RESERVA LEGAL</i>	59.268,55	83.667,20	83.667,20
<i>RESERVA FACULTATIVA</i>	313.517,23	334.568,29	554.156,14
<i>UTILIDAD</i>	171.451,06	219.587,85	-
	2.424.236,84	2.517.823,34	2.517.823,34

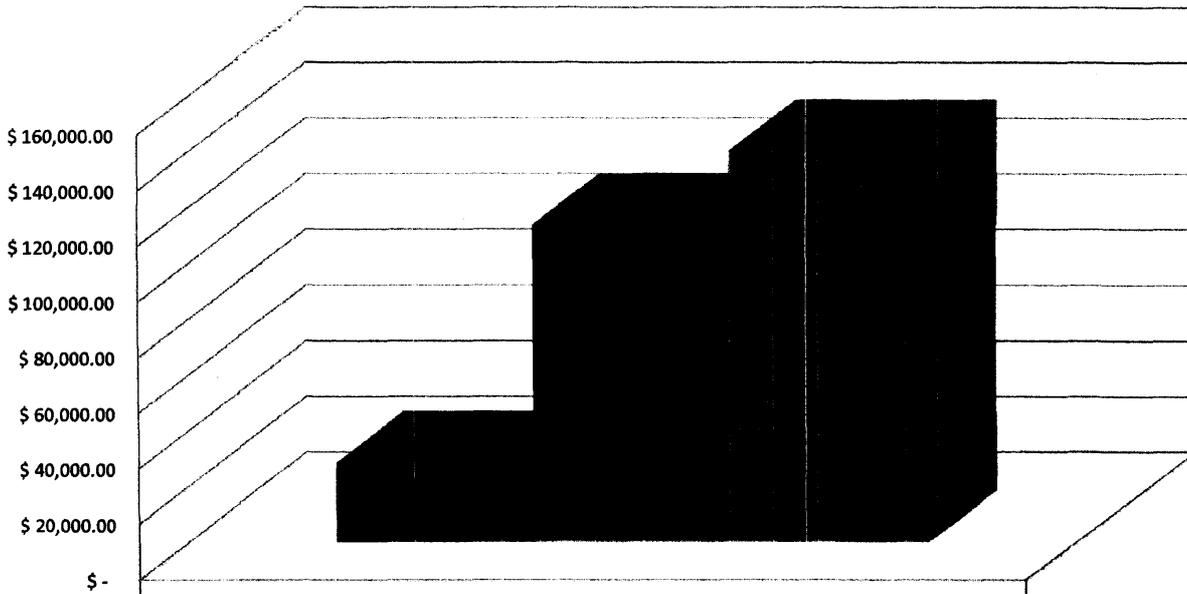
Pongo en consideración de ustedes, señores Accionistas, el presente informe de labores junto con los Balances de Situación, Pérdidas y Ganancias, Anexos y sugerencia de utilidades.

Finalmente dejo constancia de mi agradecimiento a todos los trabajadores, funcionarios y ejecutivos por la labor desplegada en el transcurso del año 2008, a los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.


Lavanderías Ecuatorianas C.A.
Párrafo 22

ANEXOS

VENTAS SASTRE

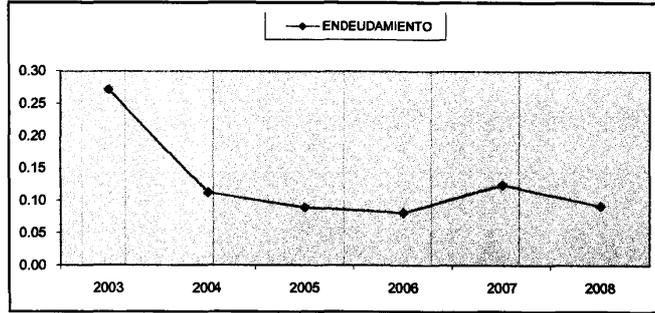
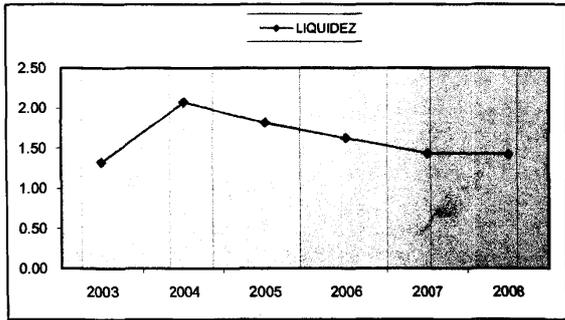
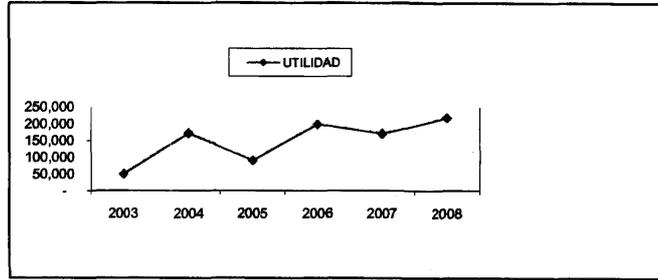
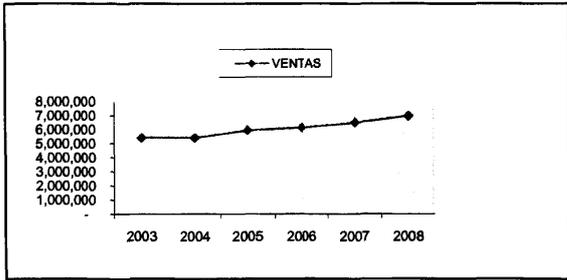


VENTAS	
■ 2006	\$ 28,320.00
■ 2007	\$ 113,991.00
■ 2008	\$ 140,491.00

Lavanderías Ecuatorianas, C.A.

TEST 30 SEGUNDOS

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
VENTAS	5,460,211	5,462,069	5,988,760	6,191,265	6,543,589	7,025,714	ventas sin iva con varias
UTILIDAD	50,329	172,752	92,144	199,793	171,451	219,587	utilidad disponible accionista
LIQUIDEZ	1.33	2.08	1.82	1.63	1.44	1.43	activo corrient./pasivo corr.
ENDEUDAMIENTO	0.27	0.11	0.09	0.08	0.12	0.09	deuda bancos / patrimonio



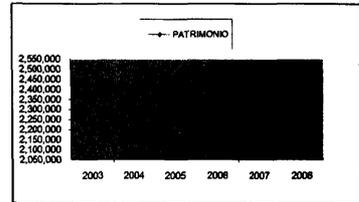
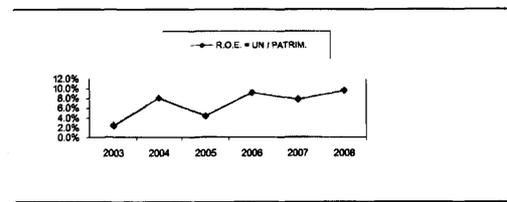
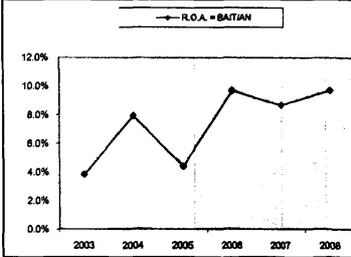
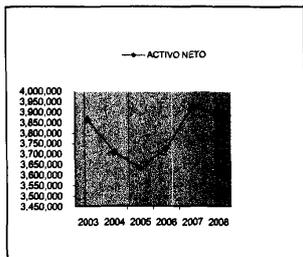
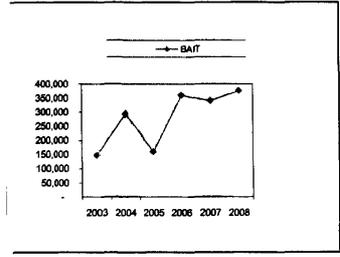
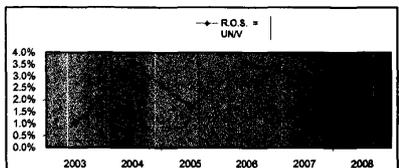
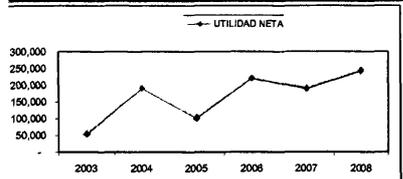
Lavanderias Ecuatorianas C.A.

RENDIMIENTOS ACTIVO PATRIMONIO VENTAS

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
UTILIDAD NETA	55,921	191,945	107,381	221,990	190,499	243,966	antes 10% Reserva Legal
							Return on Sales
BAIT	149,676	294,056	161,295	361,724	341,489	377,791	antes intereses e impuestos
							Inversión Total Neta
O.A. = BAIT/AN	3.9%	7.9%	4.4%	9.7%	8.7%	9.7%	Rentabilidad de la Inversión
E. = UN / PATRIM.	2.5%	8.2%	4.5%	9.3%	7.9%	9.7%	Rentabilidad al Patrimonio

2003	5,460,211
2004	5,462,069
2005	5,988,780
2006	6,181,264
2007	6,543,568
2008	7,025,714

Importante para definir Endeudamiento. Debe ser mayor al costo del dinero.



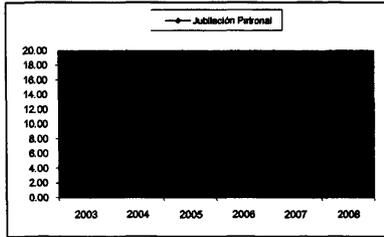
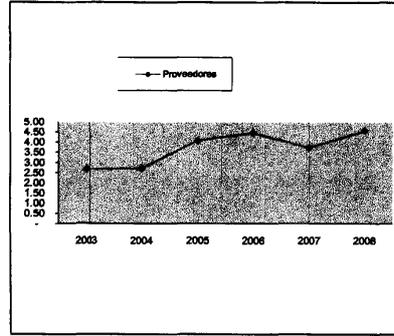
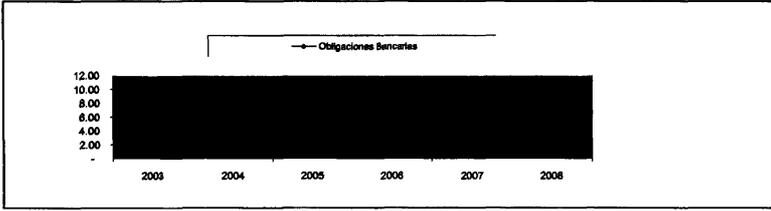
Lavanderías Ecuatorianas C.A.

EMPRESA - AÑOS	VENTAS SIN IVA				PATRIMONIOS				UTILIDADES			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
/ANDERÍAS ECUATORIANAS	8,999,789	8,191,284	8,834,814	7,935,714	2,275,215	2,384,136	2,424,237	2,517,823	143,819	342,971	318,769	348,7
/ANDERÍAS CENTRALES	319,884	218,484	238,177	334,187	285,231	280,642	271,018	265,548	11,403	10,287	29,829	16,8
/ANDERÍAS AUSTRALES	664,177	894,171	665,946	713,878	207,133	228,106	438,348	422,884	7,008	33,019	208,861	(16,7
OBILIARIA LAVAMAR	143,848	143,848	188,848	188,848	771,885	753,538	763,388	782,630	20,749	(3,117)	17,586	30,4
EDIAL LOS CEDROS	101,232	115,844	148,888	113,185	185,822	234,888	218,525	218,825	5,916	(5,713)	(5,674)	4,8
/ANDERÍAS DEL NORTE	198,714	184,844	183,488	187,881	171,301	172,100	173,372	177,112	4,822	6,845	2,040	3,8
/ANDERÍAS DEL MAR	148,888	182,881	191,788	223,179	78,800	89,647	88,241	188,584	4,802	15,849	22,094	34,4
PERSEC	282,382	248,888	427,338	898,881	175,448	188,888	122,833	277,223	5,113	(14,460)	(38,355)	8
RTIMPEX	344,248	488,338	481,338	648,247	25,338	24,666	25,225	35,807	4,915	6,256	7,991	17,3
JRENU	298,888	283,781	288,888	278,114	113,840	118,822	117,182	119,861	590	6,850	2,449	1,4
	8,316,420	8,752,172	9,384,295	10,118,317	4,288,380	4,444,195	4,847,138	4,924,407	209,137	388,787	565,880	441,3

Lavanderías Ecuatorianas C.A

CUENTAS POR PAGAR A DICIEMBRE 2003 2004 2005 2006 2007 2008

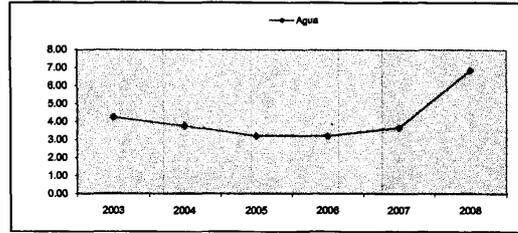
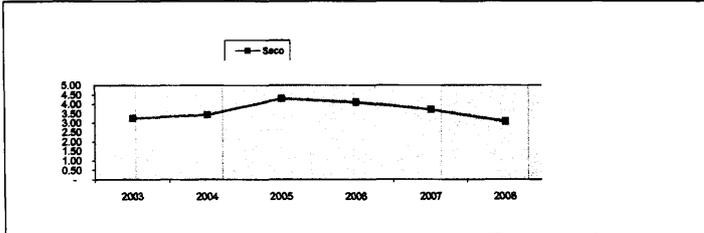
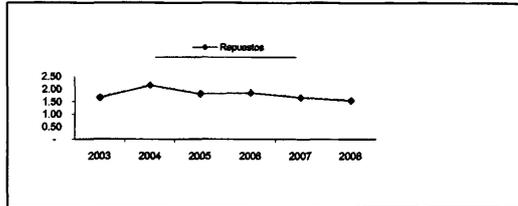
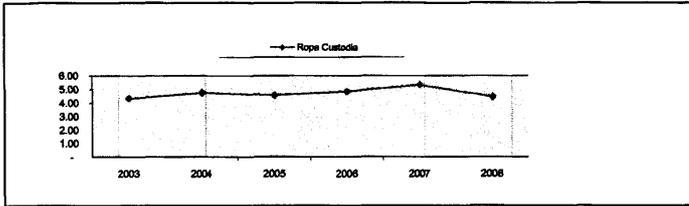
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2003	2004	2005	2006	2007	2008
Obligaciones Bancarias	11.04	5.19	3.39	3.14	4.62	3.30		5,460,211	603,080	146,779	794,000		
Proveedores	2.69	2.74	4.09	4.48	3.74	4.59		5,462,069	283,656	148,472	965,009		
Jubilación Patronal	14.54	17.67	18.08	17.66	16.47	14.86		5,988,760	203,250	245,061	1,082,628		
								8,191,264	194,546	277,095	1,083,252		
								6,543,568	302,582	245,050	1,077,835		
								7,025,714	231,853	322,131	1,044,104		



Lavanderías Ecuatorianas S.A.

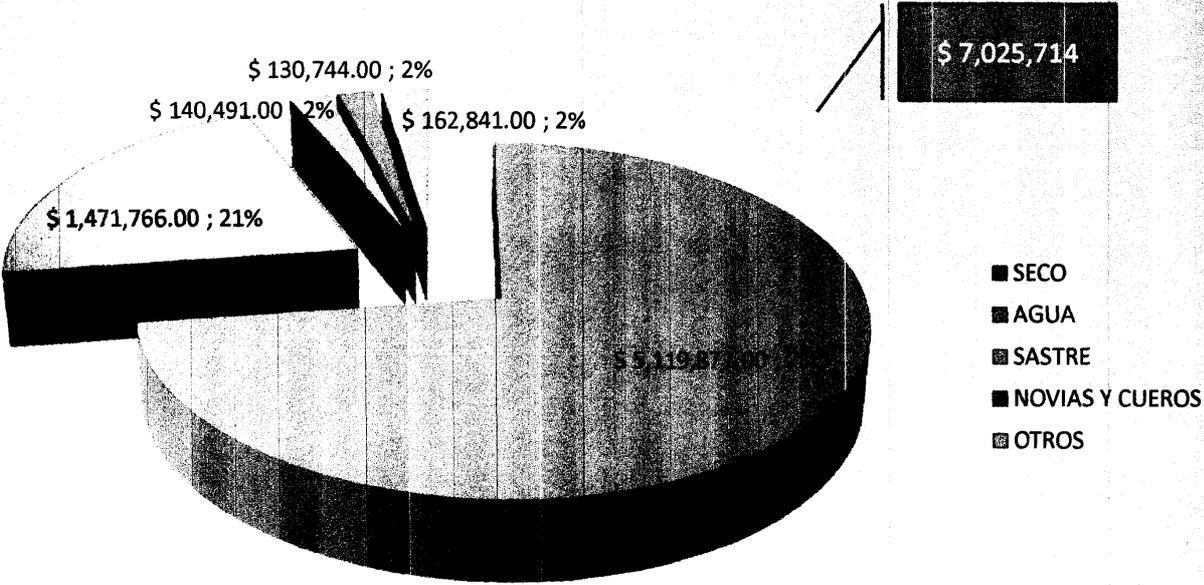
INVENTARIOS / VENTAS COMPARATIVO AL MES DE DICIEMBRE 2003 - 2004 - 2005 - 2006 - 2007 - 2008

	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Ropa Custodia	4.36	4.77	4.60	4.86	5.36	4.48		5,278,201	4,340,456	937,745	230,164	88,284	141,781	39,923
Repuestos	1.67	2.18	1.83	1.86	1.87	1.56		5,303,918	4,339,605	964,313	253,077	115,382	150,125	36,318
Seco	3.27	3.46	4.32	4.12	3.74	3.08		5,737,944	4,686,860	1,051,084	263,833	104,888	202,682	33,851
								5,918,093	4,711,208	1,206,887	287,381	110,207	194,249	38,914
Agua	4.26	3.77	3.22	3.22	3.68	6.86		6,232,614	4,825,960	1,406,654	334,232	104,360	180,670	51,794
								6,544,331	5,119,872	1,424,459	293,268	101,878	158,334	97,726



Lavanderías Ecuatorianas C.A

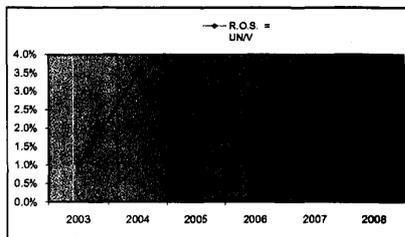
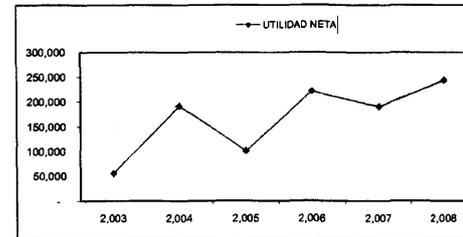
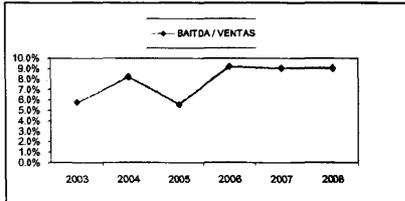
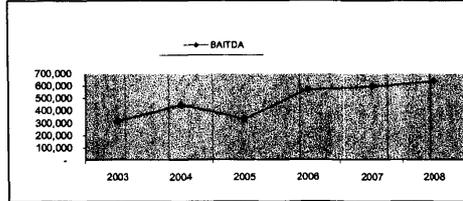
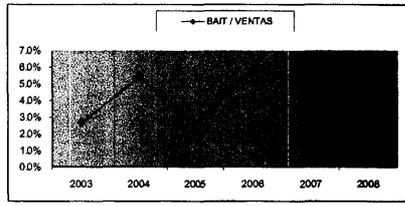
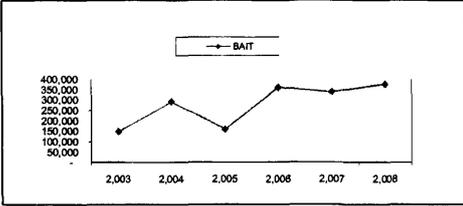
VENTAS 2008



Lavanderías Equatorianas S.A.

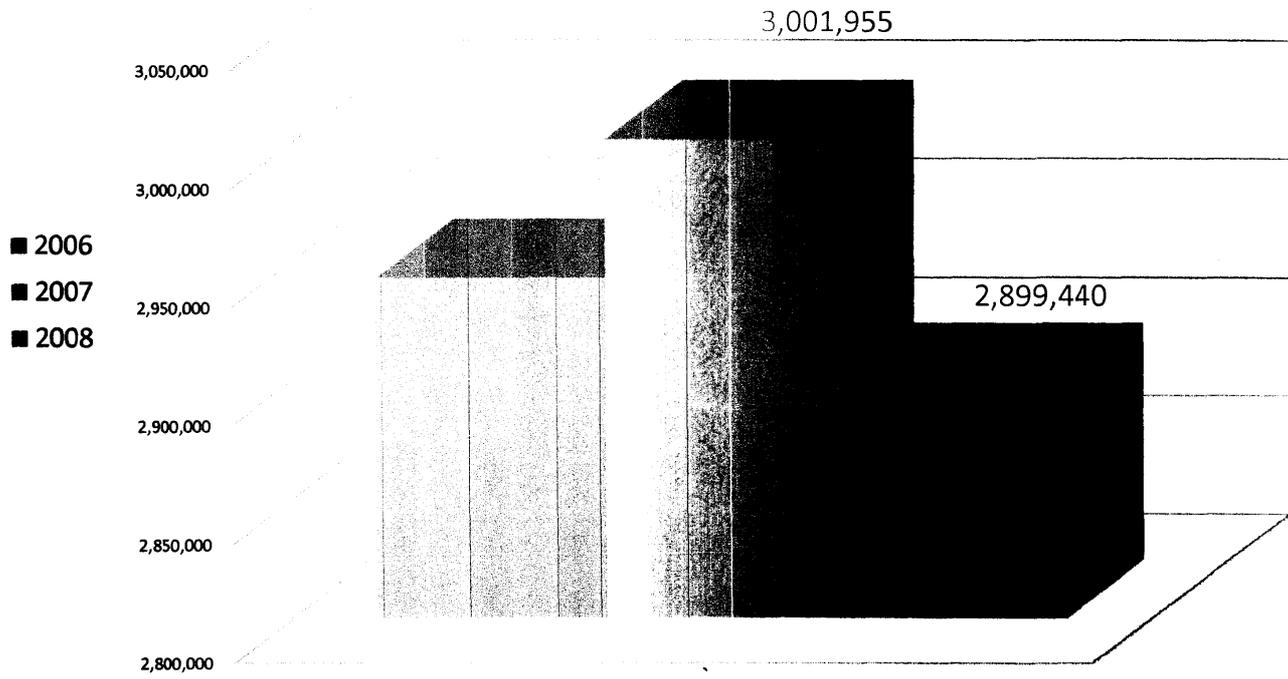
ÍNDICES DE RENTABILIDAD

	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008		
BAIT	149,676	294,056	161,295	361,724	341,489	377,791	antes intereses e impuestos	2003 5,460,211
								2004 5,462,069
							BAIT más deprec. y amortiz.	2006 5,988,760
								2006 6,191,264
UTILIDAD NETA	55,921	191,945	107,381	221,990	190,499	243,986	antes 10% Reserva Legal	2007 6,543,568
								2008 7,025,714
							Rentab. Operaciones Ordinarias	
BAITDA / VENTAS	5.8%	8.2%	5.6%	9.3%	9.1%	9.1%	Cash flow bruto de operac. ordinarias	
							Utilidad Neta a Ventas	



Lavanderías Ecuatorianas S.A.

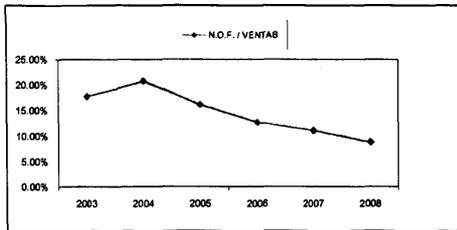
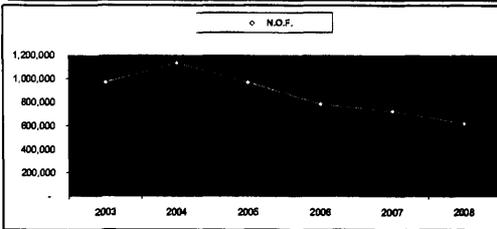
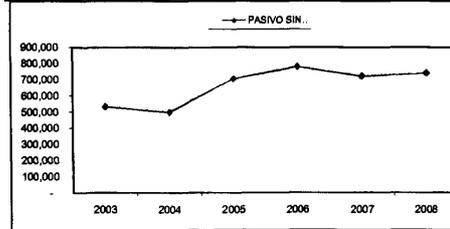
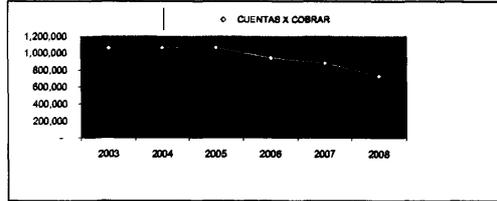
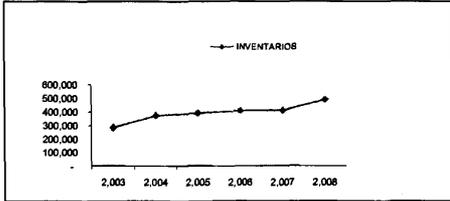
PRENDAS

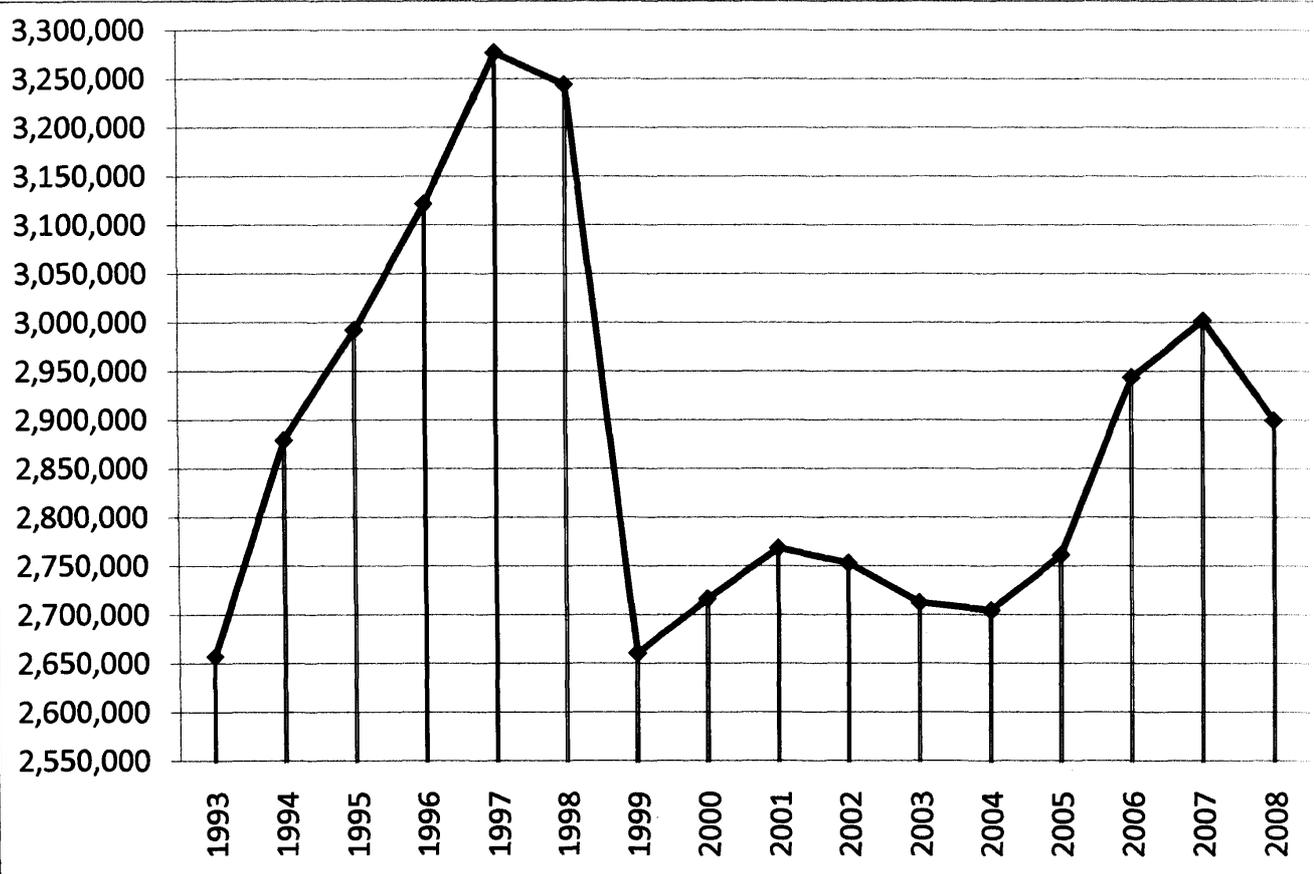


Lavanderías Ecuatorianas S.A.

NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS

	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008		
INVENTARIOS	285,111	376,358	392,741	412,631	412,420	494,346	Inventarios con repuestos	2003 5,480,211
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2004 5,482,068
CUENTAS X COBRAR	1,060,091	1,067,055	1,069,565	948,088	884,377	734,110	Incluye todo	2005 5,988,760
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2006 6,181,284
PASIVO SIN COSTO	532,743	500,294	708,073	779,630	721,590	748,449	Corriente - Obligac.Bancarias.	2007 6,543,568
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		2008 7,025,714
N.O.F.	973,452	1,136,866	972,987	788,333	726,084	622,748	Necesidades operativas fondos	
	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
N.O.F. / VENTAS	17.83%	20.81%	16.25%	12.73%	11.10%	8.86%	Eficiencia operativa de cía.	Debe mantenerse o tender a bajar.





INTEGRAL SERVICIOS S.A.

CUENTAS POR COBRAR

	(A. Morales) (Otrija)											
Ropa en Custodia	4.22	4.63	4.41	4.64	5.11	4.37	5,480,211	230,184	201,956	203,747	381,185	En documentos esta A. Morales
Préstamos Empleados	3.60	3.60	3.78	2.47	1.63	1.47	5,482,069	253,077	207,427	156,536	369,228	En Relaciones esta Otrija
Documentos por cobrar	3.73	2.87	4.50	3.05	0.00	0.00	5,088,780	263,833	224,806	268,787	171,801	
Empresas Relacionadas	6.98	7.31	2.87	3.04	3.91	3.11	6,191,264	287,381	152,751	188,803	188,032	
							6,543,568	334,232	106,936		256,105	
							7,025,714	293,268	103,063		218,445	

