



**INFORME QUE PRESENTAN EL DIRECTORIO Y LA
GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE LAVANDERIAS DEL MAR S. A. LADEMAR
DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007**

De conformidad con lo que disponen los estatutos sociales de LAVANDERIAS DEL MAR 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 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 cápita 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, nuestra relacionada Lavanderías Ecuatorianas y por lo tanto nuestra franquicia Martinizing cumplió 40 años de prestar servicios en el Ecuador, siendo meritorio dejar constancia de nuestras felicitaciones para su fundador el Ing. Juan Bernardo Dávalos Donoso por su visión para comenzar con esta empresa y a todos sus administradores por el esfuerzo y dedicación brindados para el engrandecimiento de esa organización.

Los resultados de la empresa en el año 2007 no pudieron ser mejores, ya que continuamos creciendo sólidamente en número de prendas, reflejándose directamente en las ventas obtenidas por la empresa.

Si analizamos las cifras en dólares, estas son más alentadoras aun, el año 2006 vendimos \$152.960,73 dólares mientras que en el año 2007 las ventas fueron de \$181.727,01 dólares como podemos fijarnos en la tabla:

Ventas	2006	2007	% Incremento	Diferencia
Ventas Seco	128.041,51	150.093,26	17.22%	22.051,75
Ventas Agua	24.481,30	31.247,66	27.64%	6.766.36
Venta Varias	437,92	386,09	-11.84%	-51,83
TOTAL	152.960,73	181.727,01	18.81%	28.766,28



El año 2007 fue un año de transición para la Lavandería, ya que se comenzó a trabajar con nuevas 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.

Así mismo, se implementó 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 inició y detectó las brechas que existían en las diferentes áreas con el fin de capacitar a nuestro personal de mejor manera y lograr que estén enfocados a los requerimientos de la empresa.

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 en el mercado por el 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.

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 2007 iniciamos la Campaña 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 tercer 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 marca MARTINIZING en el Ecuador. 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, de 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.

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.- Optimización y relanzamiento del Wedding Gown Asociation
- 5.- Creación del departamento de Servicio al Cliente
- 6.- Implementación del programa de costos en la lavandería y filiales
- 7.- Lanzamiento del programa de variables por desempeño para el personal de ventas y producción.
- 8.- Ingresar en el mercado industrial

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 2007.



Las ventas del año 2007 fueron de \$ 181.727,01 lo que implica un crecimiento en dólares de 18,81 % en relación al año 2006 que fueron de \$152.960,73.

Gastos	2006	2007	+/- %	Diferencia
Gastos Operacionales	54.302	64.608	+18.98%	10.306
Costo Prod. Seco	12.444	13.529	8.72%	1.085
Costo Prod. Agua	2.381	3.897	63.67%	1.516
Sueldos y Beneficios	53.294	60.158	12.88%	6.864
Depreciaciones	12.703	11.882	-6.46%	821
Otros	2.019	5.558	175.28%	3.539
TOTAL	137.143	159.632	16.40%	22.489

Si analizamos los rubros en los cuales se incrementa los costos de producción de camisas llama la atención el rubro de empacar. La diferencia con relación al año 2006 es del 63.67%; dado por la subida de precios del plástico y alambre.

Lo mismo sucede con el incremento del percloroetileno, quitamanchas y químicos. Todos estos aumentos se dieron por las variaciones del costo de barril de petróleo. Dentro de los gastos operacionales nos hemos encontrado con un rubro que cada año es más difícil de presupuestar, son los arriendos. Sin existir motivo alguno, hay ciertos arrendatarios que incrementan los cánones año tras año en valores mayores a los de la inflación.

BALANCE DE SITUACION

En el balance de la empresa, los Activos de la empresa se incrementaron a \$156.719,37 un 51.26% más que en el 2006 dados principalmente por las cuentas por cobrar a nuestra relacionada Cleaning Corp. S.A.



Mientras que el pasivo de la empresa se ha incrementado en \$38.289,73 dólares con relación al 2006, debido al préstamo realizado en el Banco del Pichincha.

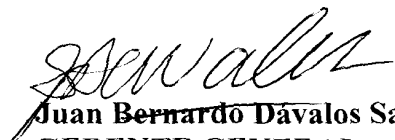
El patrimonio de la empresa sufrió un incremento de \$9.819,25 dólares debido principalmente a la gran utilidad obtenida en el presente ejercicio.

SUGERENCIAS

El Directorio y la Gerencia General en vista de los resultados obtenidos en el año 2007, sugieren que los USD 1.173,83 que se encuentran en la cuenta de perdidas de años anteriores sean compensados con una cantidad igual de las utilidades de libre disposición de los accionistas (después del pago del Impuesto a la Renta y de la Participación de Trabajadores), y la diferencia se reparta proporción matemática exacta al número de acciones que mantenga cada uno de los accionistas, de acuerdo a las disponibilidades económicas de la Empresa. en esto es después del pago del Impuesto a la Renta y de la Participación de Trabajadores.

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 2007, a los señores Directores por su dedicación y esfuerzo y a ustedes señores Accionistas por la confianza que siempre nos han brindado.


Juan Bernardo Dávalos Salazar
GERENTE GENERAL