



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

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

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.

Pese a todos estos inconvenientes se **cumplió con las metas de incrementar el volumen de** ventas en un 39.90% en Lavado en Seco y en un 60.58% en lavado en Agua como se puede apreciar en la tabla.



Ventas	2006	2007	% Incremento	Diferencia
Ventas Seco	236.105,91	330.313,32	39.90%	94.207,41
Ventas Agua	67.573,41	108.512,58	60.58%	40.939,17
Ventas Varias	2.286,15	9.344,87	308.76%	7.058,72
Ventas Activo Fijo	-	8.035,72	-	-
Ventas Martin	42.487,79	38.500,33	-9.38%	-3.987,46
TOTAL	348.453,26	494.706,82	41.97%	146.253,56

El año 2007 fue un año de transición para la Lavandería, ya que se comenzó a trabajar con nueva metodologías dentro de la 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 desde el mes de abril, 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 100% de los Centros de Utilidad. 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 esta 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.

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:**

- 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

- 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.



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 todos los locales de Super Sec
- 3.- Implementación del sistema de código de barras
- 4.- Incremento de rutas en servicio a domicilio
- 6.- Lanzamiento del Wedding Gown Asociation
- 7.- Creación del departamento de Servicio al Cliente
- 8.- Implementación del programa de costos
- 9.- Lanzamiento del programa de variables por desempeño para el personal de ventas y producción.

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 \$494.706,82 con relación a los \$348.453,26 que se lavó en el año 2006.

Gastos	2006	2007	+/- %	Diferencia
Gastos Operacionales	130.813	188.146	43.83%	57.333
Costo Prod. Seco	39.833	66.257	66.34%	26.424
Costo Prod. Agua	8.351	15.285	83.03%	6.934
Sueldos y Beneficios	136.891	185.794	35.72%	48.903
Depreciaciones	38.369	59.832	55.94%	21.463
Otros	9.022	17.748	96.72%	8.726
TOTAL	363.279	533.062	75.48%	46.74

Si analizamos los rubros en los cuales se incrementa los costos de producción tanto de camisas como de lavado en seco, llama la atención el rubro de empaquetar. La diferencia con relación al año 2006 es del 83.03% y 66.34% respectivamente; dado por la subida de precios del plástico y alambre.

BALANCE DE SITUACION

Los Activos de la empresa se incrementaron a \$418.872,30 un 22.33% más que en el 2006 dados principalmente por el incremento de nuevas máquinas para nuestra Planta N.2 Seco de Cumbayá y la concesión de nuevos locales en la ciudad de Guayaquil.

Mientras que el pasivo de la empresa se ha incrementado en \$114.818,07 dólares con relación al 2006, debido a que la compañía efectuó varios préstamos al Produbanco y al

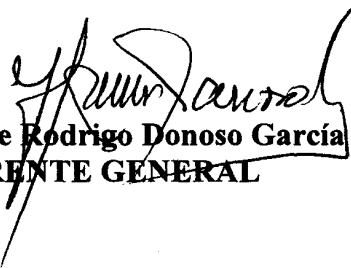


Banco del Pichincha, así como también a nuestras relacionadas en especial Lavanderías del Mar S.A.

El patrimonio de la empresa sufrió una reducción de \$38.354,92 dólares debido principalmente al resultado negativo que experimento la compañía en el periodo 2007.

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.


Jorge Rodrigo Donoso García
GERENTE GENERAL