# Lamigal C.Ltda.

Laminados del Ecuador, Industria de Perfiles

Av. Carlos Julio Arosemena Km. 3
P.O.Box: 09-01-9061
Guayaquil - ECUADOR

Telf.: +593-4-2202061 / 2221313 / 2204440
Fax: +593-4-2203963
Mobile: +593-9-1843280
e-mail: droth@multiseguridad.com
www.multiseguridad.com
1-800 MULTILOCK

Guayaquil, 23 de Marzo del 2014

Señores
**Junta General Universal de Socios de Lamigal Cía. Ltda.**
Ciudad

De mis consideraciones:

Tengo a bien presentar el informe de actividades anuales al cierre del ejercicio económico del 2013. Durante este larga trayectoria ejerciendo la responsabilidad de representante legal de la empresa año tras año he cumplido con esta obligación, en este caso en particular, habiendo sido un período difícil en donde tuve que superar una serie de obstáculos para medianamente ajustarme al presupuesto y demás condicionantes de mi cargo, quiero dejar sentado que la gestión cada vez requiere de mayor esfuerzo y compromiso.

Un aporte esencial para continuar siendo los líderes en productos de alta seguridad para vehículos, viviendas y oficinas son los consagrados con la marca registrada a nivel mundial denominada Mul-T-Lock y sus derivadas. Ostentamos la representación para todo el Ecuador y eso nos ubica en un compromiso por mantener incólume el posicionamiento que hemos logrado en estos treinta años de ser los dueños de ese privilegio. Cierto es que la expectativa de comercialización a nivel nacional no se cumple como esperamos porque necesitamos de un incentivo de la fábrica en Israel que nos provea de un impulso especial ya que el mercado de la sierra y oriente de nuestro país son diferentes en cuanto a costumbres, políticas de crédito y sociabilidad. En este campo menciono que mi atención siempre estará dirigida principalmente en la búsqueda de la excelencia en el servicio, por ese motivo continúo impartiendo charlas semanales al personal, adecuando las políticas y procedimientos a las nuevas tendencias e informándome de manera veraz y oportuna de todo el entorno, por supuesto que el porcentaje que escapa de mi dominio hace que se fortalezca mi decisión de supervisión continua.

En el ciclo anterior expuse que estamos estudiando la posibilidad de incursionar en el área satelital. La inversión es suntuosa al tiempo que requiere el concurso del estado en la concesión de frecuencias satelitales. Una opción podría ser aprovechar alguna de las tres operadoras que brindan ese servicio en el país, con lo cual nos ahorraríamos la infraestructura y el montaje. Por otro lado continuamos la incursión en grandes empresas del sector bancario e industrial sin descuidar la atención de aquellos que ya forman parte del selecto grupo de clientes como Banco del Pacífico, Conecel, Corporación El Rosado, EcuadorTelecom, etc. Las Puertas de Alta Seguridad con cerradura Mul-T-Lock que fabricamos y que vienen siendo nuestro producto insigne, vio en este año mermado su potencial de ventas producto de que el Departamento de Comercialización creado para el efecto no pudo, por falta de tiempo, poner en ejecución el presupuesto que se había trazado. Espero que en el nuevo ciclo económico dicho departamento se convierta en el pulmón de la compañía.

Referente al Estado de Situación Financiera, el balance muestra la aplicación de la NIIF para PYMES y una saludable situación económica. En el Estado de Resultado Integral se aprecia que las ventas descendieron en un 24% pero que a pesar de las circunstancias supimos manejar la situación, entrar en un proceso rígido de austeridad para sobreponer la pérdida que sin ello, hubiese sido inevitable. El Estado de Flujo de Efectivo demuestra un buen manejo de los recursos y sus aplicaciones. En el Estado de Cambio del Patrimonio lo más relevante es el incremento por el superávit en los resultados. Los índices de operatividad, apalancamiento y pruebas de eficiencia administrativa fueron superados. El Costo de Producción presenta indicadores del control que se ejerció en la optimización de la materia prima y la mano de obra. En el ámbito societario la empresa mantiene el control en el cumplimiento de lo que exigen los estatutos. A nivel tributario se satisfacen las obligaciones creadas. Las cuentas por cobrar se mantienen depuradas y en su contrapartida nos esforzamos porque nuestra imagen crediticia luzca sin objeciones, amén de la prioridad que concedemos para cumplir con nuestros compromisos.

Los proyectos para el 2014 en el área comercial se centran en promocionar los novísimos productos Mul-T-Lock con chips GPS; la búsqueda de nuevos clientes al por mayor como Telefónica-Movistar y a cautivar nuevas operaciones con clientes selectos. Por supuesto que no descuidaré aprovechar el grupo de clientes cautivos que la empresa tiene para ofrecerles servicios, promociones y toda nuestra capacidad operativa.

No me resta sino agradecer la confianza de los miembros de la Junta General comprometiéndome a continuar dando lo mejor de mí en beneficio de la empresa.

Atentamente,

Ing. David Roth C.
Gerente General