

Guayaquil, Marzo 12 de 1991

Señores  
JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LAMIGAL, LAMINADOS  
DEL ECUADOR INDUSTRIA DE PERFILES CIA. LTDA.  
Ciudad

Estimados Socios:

Al ser una de mis obligaciones, la de informar las actividades desplegadas en el Ejercicio Económico que concluyó, sírvanse a continuación encontrar un resumen de las mismas:

- 1.- Lamigal Cía Ltda, en su segundo año de intervención en el mercado Ecuatoriano con la representación nacional de los afamados productos **MUL-T-LOCK**, ha generado una creciente imagen de aceptación en los consumidores, la misma que pudo haber sido mejor sino se hubiesen presentado inconvenientes en el área de Importaciones que no nos permitieron cumplir a cabalidad con los objetivos programados.
- 2.- Como ustedes conocen, he efectuado una intensa labor en la apertura de nuevos Puntos de Ventas, seleccionando Distribuidores idóneos y supervisando personalmente el trabajo de cada uno de ellos. El resultado de esto ha sido muy satisfactorio a tal grado que hoy, contamos con Distribuidores en las principales provincias de este país, sin descar-

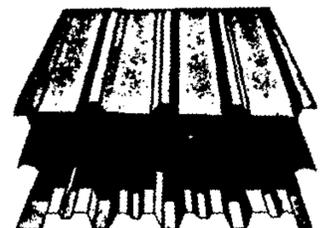


.. 2 ..

tar que la del Guayas es la de mayor impulso por ser la sede de actividades.

- 3.- Considero haber cumplido de forma razonable los objetivos dados por la Junta General de Socios, claro esta, sin considerar los casos fortuitos que escaparon de mi dominio.
- 4.- La Empresa se ha deslizado efectivamente en el área Administrativa, se han ampliado los Departamentos, se ha incrementado el personal de Servicios. Se construyó una amplia Bodega y Sala de Espera para brindar mayor comodidad a la clientela. Las relaciones Empresa-Empleados son óptimas y no tenemos demandas legales que preocupen la estabilidad de la Compañía y sus Socios.
- 5.- He tenido que realizar una intensa labor, para poder competir en el mercado con los otros Sistemas de Alta Seguridad para Vehículos, de tal forma, que con el objeto de abaratar costos he conseguido la autorización de adquirir y fabricar localmente piezas de los Dispositivos. Esto fue muy fructífero ya que pude liberar las dificultades de Importación para satisfacer la demanda del Producto.  
Es por esta razón que no me fue posible alcanzar el volumen de Ventas deseado que comparado al año anterior es inferior.

El costo de Ventas decreció en 8,24% y la Capacidad de Pago a Obligaciones inmediatas es razonablemente buena. La Utilidad que a merced del costo de ventas se incrementó en un 26,84%, recomiendo a la Junta General se la capitalice.





.. 3 ..

La Agenda de trabajo para el próximo año es muy extensa y me comprometo a cumplirla basado en la confianza que ustedes me han depositado.

Atentamente,

Ing. DAVID ROTH COHEN  
Gerente General

Km. 1 1/2 Avd. J. Tanca Marengo  
Teléf. 397-129 Telex \_\_\_\_\_  
P. O. Box 9061  
Guayaquil - Ecuador

