

Lamigal C.Ltda.

Laminados del Ecuador, Industria de Perfiles

Guayaquil, 23 Marzo del 1998

Av. Juan Tanca Marengo Km. 1 1/2
P.O.Box: 09-01-9061
Guayaquil, ECUADOR

Tel: +593-4-2682744/ 745/ 746
Fax: +593-4-2682739
Mobile: +593-9-1843279
e-mail: droth1@email.movistar.com.ec
www.multiseguridad.com

Señores

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LAMIGAL, LAMINADOS DEL ECUADOR CÍA. LTDA.
Ciudad

Distinguidos Socios:

Conscientes de las obligaciones que me corresponden en mi calidad de Representante Legal de Lamigal Cía. Ltda., cúpleme extender mi informe de las actividades más relevantes que puse en ejecución durante en ciclo de 1997. A más de ser un deber como parte de mis responsabilidades es también un honor dirigirme a ustedes es este sentido en reciprocidad a la confianza otorgada.

El año 1997 fue un período de estancamiento, sin repuntes económicos, con índices de inflación moderados y hasta podría decirse que aceptables si se midieren como proceso de habitualidad. La recesión hace presa de las empresas que luchan día a día por cumplir sus objetivos, la escalada del dólar como moneda fuerte para transacciones de importación crea un ambiente de incertidumbre para la inversión. La demanda se desacelera debido al poco circulante que existe en el mercado producto del nerviosismo financiero, lo que hace que se trunque la oferta y asfixie los inventarios abarrotados de mercaderías sin movimiento. Estas malas políticas degeneran en altos perjuicios a las empresas que tienen que ver relegados sus objetivos y conformarse con lograr, en algunos casos, sólo la recuperación de la inversión sacrificando la utilidad. Los costos de reposición de mercaderías cada vez se toman menos accesibles con la correspondiente pérdida de la capacidad de reinvertir. Se necesita una ayuda vigorosa del Estado ecuatoriano en el sector empresarial que brinde seguridad a la inversión y en el sistema financiero en general.

La meta que nos propusimos inicialmente sobre el programa de ventas anuales fue satisfecha en un cuarenta por ciento a tal punto que ésta superó a las del ciclo anterior en un 41,62%. Sin embargo, la utilidad bruta descendió en un 0.86% debido a ajustes por costos de reposición de materia prima. La utilidad antes de participaciones e impuestos se incrementó en un 0.024%.

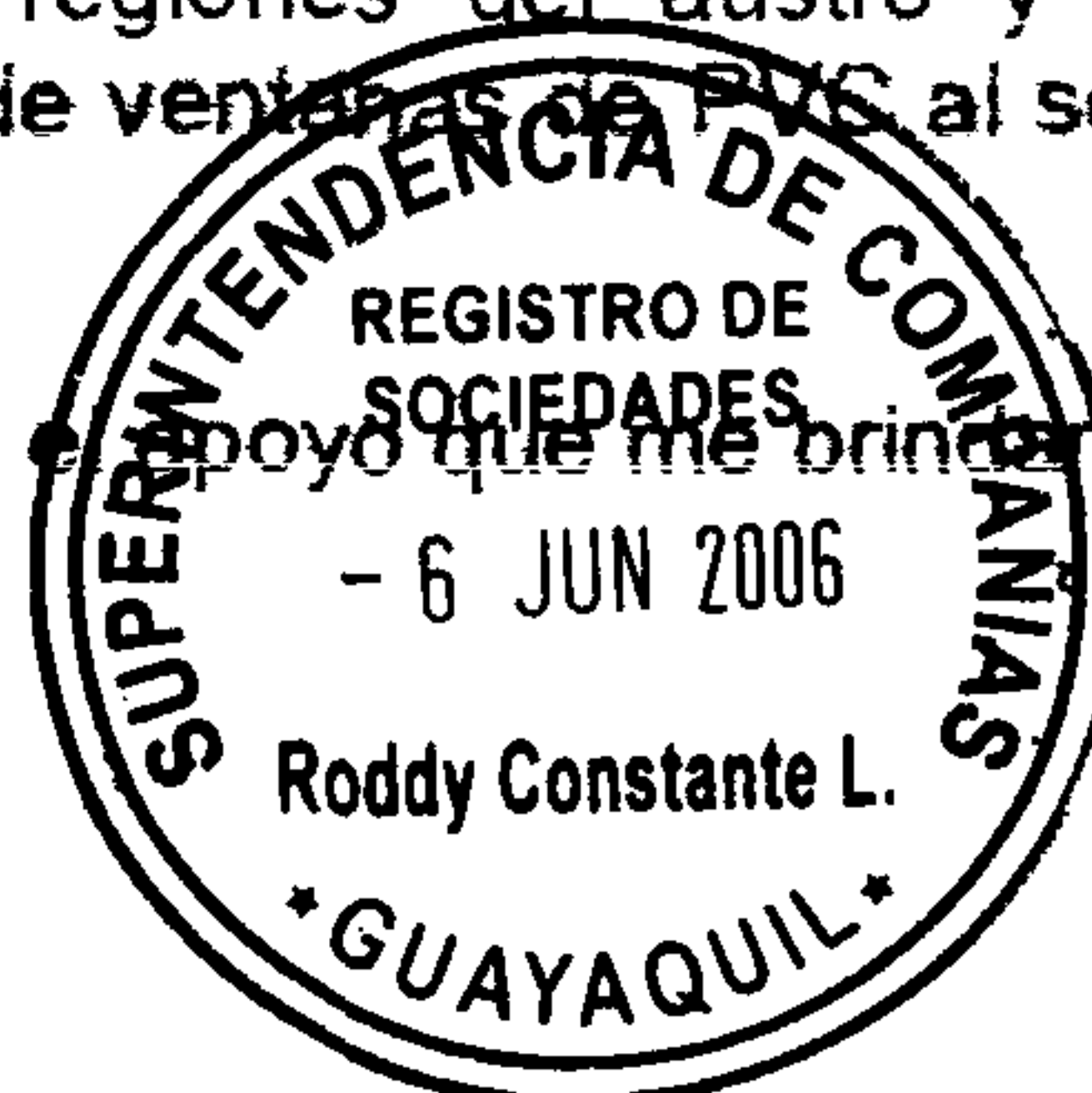
La empresa mantuvo un prudente manejo del flujo de efectivo, cumpliendo con los compromisos oportunamente y evitando contraer deudas por adquisición de activos. Se delineo una política sana de manteniendo de maquinarias y herramientas y se sacrifico la adquisición de nueva tecnología para el siguiente período. Gracias a la inyección de préstamos de socios a largo plazo se pudo cancelar obligaciones con Mul-T-Lock Technologies Ltd.

Las expectativas para 1998 son principalmente asegurar el posicionamiento de nuestros productos en el mercado nacional, abrir las fronteras a regiones del austro y sierra con sucursales y distribuidores, impulsar las bondades de la línea de ventanas de PVC al sector de la construcción y mejorar la calidad de vida de nuestros empleados.

Me suscribo, no sin antes agradecer la confianza y el apoyo que me brindan para ejecutar mi labor.

De los señores socios, atentamente

Ing. David Roth C.
Gerente General



Lamigal C.Ltda.

Laminados del Ecuador, Industria de Perfiles

Guayaquil, 14 Marzo de 1997

Av. Juan Tanca Marengo Km. 1 1/2
P.O.Box: 09-01-9061
Guayaquil, ECUADOR

Tel: +593-4-2682744/ 745/ 746

Fax: +593-4-2682738

Mobile: +593-9-9891672

e-mail: droth1@email.movistar.com.ec

Señores:

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LAMIGAL, LAMINADOS DEL ECUADOR CÍA. LTDA.
Ciudad

Señores Socios:

Dentro de mis obligaciones está la de entregar por escrito un informe de las actividades más significativas en el desempeño de mis funciones durante el ciclo económico que concluyó, todo ello para dar cumplimiento a lo que disponen los Estatutos Sociales de la Compañía.

Para quienes hacemos Lamigal Cia. Ltda., nos produce mucha satisfacción haber doblegado toda clase de vicisitudes para conseguir medianamente los objetivos trazados. La escala de inflación desenfrenada, la incertidumbre de inversión y la escasa entereza por parte del gobierno para tomar medidas drásticas en el campo económico, social y político están sumergiéndolo en el caos a nuestro país. La cotización del dólar de los Estados Unidos de América tuvo un repunte de S/. 574 que representan el 19,48% de variación anual. Si aquello lo sumamos a la ola de inconformidad en los estratos sociales que con sus huelgas y desmanes entorpecen el diario producir y agregamos la cobarde implantación de medidas "parches" en lo que a leyes se refiere, nos queda un marco desolador y un terrero difícil de transitar. Sin embargo, la Empresa que me permiten dirigir, consciente de los constantes retos a los que se avoca y con una sana estrategia de ventas, servicio al cliente; manteniendo la eficiencia en las áreas de producción y obteniendo la máxima rentabilidad en la mano de obra, pudo superar con éxito un año que se mostró mezquino a nuestros intereses.

El presupuesto de Ventas no se pudo satisfacer, pero la corrección sobre la marcha de estrategias duras de implantar hizo posible que obtengamos como mínimo un incremento del 11,25% con referencia al año anterior. Tuvimos que sacrificar en 1,47% la utilidad bruta debido a un ajuste en los precios de la materia prima importada, que nos fue imposible trasladar al cliente en virtud de la competencia desleal que adolecen nuestras líneas de fabricación de Modulares. Fue otro año de recesión en todo orden de tal forma que la utilidad neta descendió en un 1,6%. Pero no todo fue rigidez, gracias a las sanas políticas de recuperación y flujo de efectivo tuvimos holgura para adquirir maquinarias en las áreas de producción y los ajustes por revalorización de activos mejoraron el entorno financiero y la imagen de empresa en constante crecimiento.

Para el año que empezamos tenemos previsto adquirir maquinaria y tecnología para la puesta en marcha de una nueva línea de producción como es la fabricación de ventanas de PVC las mismas que tienen gran aceptación en ambientes de oficina y vivienda. La inversión es onerosa y contamos con el apoyo de los socios para hacerla realidad. Las aspiraciones en esta línea son las de que contribuya proporcionalmente en los índices de rentabilidad y preferentemente otorgar puestos de trabajo para menguar con nuestro aporte al desempleo.

Tengo la certeza de que si no fuese por el apoyo que los señores Socios otorgan al cumplimiento de los objetivos de Lamigal Cía. Ltda., ésta no hubiese podido subsistir en los equívocos por los cuales otras tuvieron que dejar de operar. Las posibilidades de crecimiento para el año 1997 son óptimas y aunque dependamos de las decisiones de nuestros gobernantes para hacerlas efectivas, seguro tendrán en nosotros duros adversarios para impedir que se malogren nuestros ideales.

Ing. David Roth C.
Gerente General

