

Lamigal C.Ltda.

Laminados del Ecuador, Industria de Perfiles

Guayaquil, 18 Marzo del 2003

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. INDUSTRIA DE PERFILES

Ciudad

De mis consideraciones:

Cúmpleme redactar este informe de actividades desarrolladas en el ejercicio económico del 2002 con la finalidad de cumplir con lo que me demandan las leyes y mi compromiso formal ante ustedes señores socios.

El cronograma de actividades en los diferentes departamentos que me toca dirigir se pudo cumplir medianamente a causa de un proceso de adaptación a la reingeniería que me vi obligado a implantar para poder equilibrar los desajustes por la inestabilidad económica del país. El sacrificio que en el campo emocional me afecto con mayor rigidez fue la reducción de empleados en todos los departamentos por la caída en el presupuesto de ventas, que fue afectado por la competencia desleal que sufre nuestra línea de modulares de cocina y closet.

En el año que culminó la mayor relevancia la obtuvo nuestra nueva línea de producción de ventanas de PVC y la fabricación de granito sintético para mesones. A pesar de todo ello nuestras ventas descendieron en un 9.95% respecto a las del año anterior y muy por debajo de las expectativas que nos propusimos al inicio del periodo. La rotación de inventario de mercaderías se maneja de forma prudente así como también la política de crédito con los clientes. El crecimiento en activos se logra por una reexpresión al valor actual de nuestros dos sistemas pantograficos computarizados para tallar y plastificar la madera. En contra posición a la baja en ventas tuvimos un repunte en nuestra utilidad final del 6.8% causado por el estricto proceso de austeridad en los gastos y un esmerado control en los costos. Los Cambios en la Posición Financiera determinan saldo a favor y el Flujo de Caja permitió cumplir oportunamente las obligaciones especialmente con empleados y proveedores. Fue un año difícil en donde hubo que extremar esfuerzos para resguardar el posicionamiento de nuestras marcas en el mercado. La lucha fue constante y de no ser por el elemento humano que forma parte importante en el crecimiento de nuestra empresa, sin duda hubiésemos sido presa del caos que atraviesan compañías a fines.

Nuestros objetivos para el año 2003 están dados en función de mantener las políticas de ahorro en todos los departamentos, la implementación de estrategias que incrementen la productividad en las áreas de taller metalmecánica y lograr que las líneas de mesones de granito y ventanas de PVC dejen de ser subsidiadas por las líneas de Modulares de tal forma que contribuyan por sí solas a los márgenes que los socios requieren para que la inversión sea justificable.

Antes de suscribirme, reciban mi agradecimiento por la atención dispensada.


Ing. David Roth Cohen
Gerente General

Sistemas de alta seguridad - High Security Systems

