



El arte del color en vidrio ya tiene su casa

D.M.Q., 04 de Abril del 2016.

ESTIMADOS

**ACCIONISTAS DE LA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA VITRALHOME S.A
PRESENTES.-**

INFORME DE GERENCIA AÑO 2015

VITRALHOME S.A, empresa pionera en Ecuador en el fomento e innovación en las últimas tendencias del arte en vidrio, con una amplia experiencia en importación y distribución de vidrios, maquinaria y herramientas afines al trabajo en vidrio; obtuvo resultados muy positivos en el ejercicio económico 2015 que detallo a continuación.

COMERCIALIZACIÓN

Con el fin de ampliar nuestra cobertura a distintas regiones del país, hemos consolidado nuestra relación con nuestros distribuidores. Teniendo en el señor Luciano López (distribuidor de zona austro) nuestro principal cliente y encargado de difundir todas las nuevas opciones que ofrece VITRAL HOME S.A. en el centro y sur del país.

Se contó con la colaboración del señor Rolando Mejía como encargado de las ventas en forma directa con clientes potenciales. Con la presencia del señor Mejía en ferias de construcción, en academias de arte municipales, en universidades públicas y privadas, en varias iglesias de la provincia de pichincha; hemos logrado tener mayor presencia en el mercado de la arquitectura y decoración e general, como consta en los informes presentados por el señor Mejía.

Tenemos pendientes talleres en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador así como en la Universidad San Francisco de Quito que han visto con buenos ojos la formación de sus alumnos en el arte del vidrio

PRECIO

Hemos mantenido precios competitivos con una política clara de precios PVP y a Distribuidores. El margen de utilidad de los productos es razonable excepto por la importaciones que vienen de Colombia que por el tipo de cambio y demás factores encarecen los costos de los productos que llegan al Ecuador, lo que nos obliga a bajar la utilidad al máximo permitido para poder seguir siendo competitivos.



El arte del color en vidrio ya tiene su casa

PRODUCTO

Como ya se explicó anteriormente los cursos, que también se los trabajan como un producto-servicio, han tenido muy buena acogida en centros de estudio a nivel de arquitectura y decoración.

La venta de vidrios representa un 48% de las ventas totales, sigue siendo nuestro producto líder por lo que para esta línea se realizó la importación de un contenedor de SPECTRUM GLASS, con códigos nuevos que tuvieron excelente acogida en el mercado tanto que ya se está programando la importación de un nuevo contenedor.

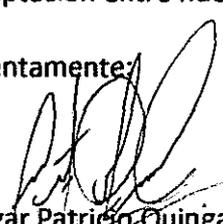
PROMOCION

En cuanto a la promoción hemos sido bastante conservadores con los recursos dado que nuestros productos no son de consumo masivo hemos preferido ser más directos en nuestra publicidad y promoción llegando personalmente con visitas a clientes potenciales. Por otro lado hemos tenido presencia en dos ferias de la vivienda realizadas en el centro de exposiciones quito con publicidad en un rotativo de feria como es PUBLIMENSAJE. Con esto hemos empezado a posicionar la marca VITRALHOME S.A. en el medio de la construcción y decoración. En este ámbito falta mucho por hacer dado que el posicionamiento, como ustedes saben requiere de una gran inversión, que por lo pronto no la tenemos.

NOVEDADES

A pesar que la empresa se encuentra en una etapa de crecimiento los resultados son satisfactorios, y nos permite proyectarnos a mercados más innovadores en el arte del vitral como es la vitrofusión, impresión en vidrio, y la grisalla que son tendencias de gran aceptación entre nuestros clientes que manejan el arte del vidrio.

Atentamente,



Edgar Patricio Quingalagua Carpio

GERENTE

IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA VITRALHOME S.A.