



IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES, PRODUCTORES DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS,
LIBROS, VIDRIO EN COLORES Y ELEMENTOS PARA VITRALES - ACADEMIAS

Quito, 1 de marzo del 2011

**ESTIMADOS
ACCIONISTAS DE LA EMPRESA ABC DEL VITRAL S.A
PRESENTES.-
INFORME DE GERENCIA AÑO 2010**

ABC DEL VITRAL S.A, empresa líder 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 2010 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 ABC DEL VITRAL en el centro y sur del país.

Se contó con la colaboración del señor Patricio Zambrano como encargado de las ventas en forma directa con clientes potenciales. Con la presencia del señor Zambrano 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 Zambrano.

Hemos sido contratados por el instituto metropolitano de diseño para impartir talleres prácticos de vitrales a los alumnos de diseño de interiores, generando ingresos para la empresa en forma directa con la venta de materiales.

Tenemos pendientes talleres en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador así como en la Universidad Tecnológica equinoccial 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.



Oficina Matriz: Oyacachi OE2-27 (125) y Amazonas Telfs: 2453 - 522 / 2450 - 555 / 22251 - 750
Telefax: (04) 2385 - 249 Cel: 098 03 66 35 E-mail: abcecuador@abcedelvitral.com
Casilla 17 - 17 - 444 Quito - Ecuador



IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES, PRODUCTORES DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS,
LIBROS, VIDRIO EN COLORES Y ELEMENTOS PARA VITRALES - ACADEMIAS

PRODUCTO

La venta de vitrales y lámparas constituyen el 10% aproximadamente de las ventas totales de la empresa, lo que quiere decir que la línea de producto terminado ha tenido un desarrollo exitoso en este 2010. Hemos sacado adelante la línea de Vitrofundición, que tuvo gran acogida. Se desarrolló el taller internacional de Vitrofundición con la presencia de Gustavo Giraldo que en una semana expuso todos los beneficios de esta línea de producto. Esto nos crea grandes expectativas para el 2011 tanto en la venta de hornos y materiales como en los cursos y productos terminados en vitrofundición.

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.

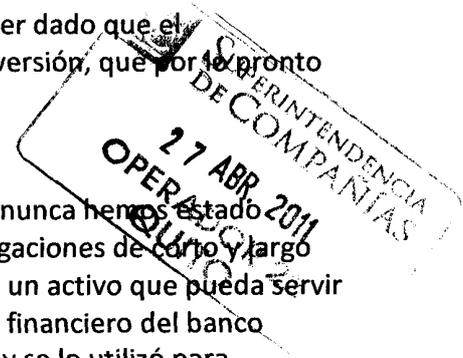
La venta de vidrios representa un 48% de las ventas totales, sigue siendo nuestro producto líder por lo que para esta línea se realizó la importación de un contenedor de SPECTRUM GLASS, con códigos antiguos y nuevos que tuvieron excelente acogida en el mercado tanto que ya se está programando la importación 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 ABC DEL VITRAL 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 el momento no la tenemos.

FINANZAS

ABC DEL VITRAL, goza de una buena salud financiera dado que nunca hemos estado ilíquidos por lo que hemos podido responder con nuestras obligaciones de corto y largo plazo. Pese a que todavía no contamos con un bien inmueble o un activo que pueda servir de garantía bancaria hemos logrado conseguir apalancamiento financiero del banco DELBANK. Este préstamo se lo avaló con una garantía personal y se lo utilizó para implementar la línea de vitrofundición con la adquisición de hornos evenheat. En cuanto a las ventas, todo el plan de marketing utilizado en el 2010, dio como resultado un incremento en ventas de alrededor del 45% (\$115671,80 dólares) con respecto al año 2009 y de un 90% con respecto al año 2008, año en el que fui nombrado como gerente de la empresa. Estos resultados muestran que la empresa está saliendo a flote y que puede llegar a consolidarse en una gran empresa con buen manejo, con respuestas claras a las necesidades del mercado, con honestidad en el manejo financiero y con inversión productiva.





IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES, PRODUCTORES DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS,
LIBROS, VIDRIO EN COLORES Y ELEMENTOS PARA VITRALES - ACADEMIAS

TENDENCIAS

El Ecuador prevé un crecimiento del PIB en un 5% con una inflación del 4% anual para el 2011. El sector de la construcción es el que más desarrollo ha tenido en los últimos años por las políticas gubernamentales de entregar liquidez y apalancamiento a ese sector. Se debería aprovechar esa coyuntura para incrementar líneas de productos de consumo masivo en el sector de construcción con lo que aprovecharíamos nuestra experiencia en importaciones a la vez que satisfacemos una necesidad latente en el mercado local. Se envió por parte de gerencia un planteamiento con puntos clave de un plan estratégico hasta el 2015 que está en espera de tratarse en junta de accionistas.

NOVEDADES

Es mi obligación informar ante los socios y ante la autoridad competente del atraco que fue víctima las oficinas y bodegas de la empresa ABC DEL VITRAL SA. El 21 de noviembre del 2010 y que consta en la fiscalía con la denuncia en trámite N° 1148 y que es de su conocimiento. Este robo dio como resultado pérdidas en efectivo de \$3086,28, pérdidas en inventario de \$474,66(al costo) y pérdidas de activos fijos por \$747,95; dando un total de perdida por robo de \$4358,39. Esto implicó un grave revés tanto anímico como económico-financiero para la empresa ya que no solo es el valor de alrededor de \$4358,39 sino lo que se dejó de vender fruto de este hecho como el inventario que en el mercado hubiera tenido un pvp superior a los \$2000. El efectivo y lo que se dejó de hacer con él; también llamado costo de oportunidad. Los gastos legales, de arreglos, de adecuaciones, de seguridad, de reposición de inventario que hubo que hacer a partir del robo. En fin un daño que poniéndolo en números superaría los \$10000 dólares.

Pese a todo la empresa, sigue a flote cumpliendo con su obligaciones tanto con sus acreedores como con sus clientes a los cuales hemos servido por más de 15 años en territorio ecuatoriano. Seguimos firmes en nuestro compromiso de seguir creciendo en beneficio de nuestros socios, de nuestros clientes, de nuestros compañeros de trabajo y de la sociedad en general.

Atentamente:


Ing. Marco Hidalgo Castro
GERENTE
ABC DEL VITRAL S.A.

