

Quito, 1 de marzo del 2012

ESTIMADOS
ACCIONISTAS DE LA EMPRESA ABC DEL VITRAL S.A
PRESENTES.-
INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

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 los siguientes resultados en el ejercicio económico 2011.

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 distribuidor y encargado de difundir todas las nuevas opciones que ofrece ABC DEL VITRAL en el centro y sur del país.

Nuestra presencia en el ámbito académico ha sido muy fuerte este año. Dado que hemos consolidado negocios con las universidades más grandes del país como son: La PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR, y la UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO; en donde hemos equipado talleres de vitrales, se ha dictado cursos y se planifica equipar talleres de vitrofusión. De esta forma se han generado ventas para la empresa en forma directa, en la venta de materiales, maquinas y herramientas.

Este es un negocio de presente y futuro ya que se forman a los futuros diseñadores, arquitectos e ingenieros con una clara idea de arte en vidrio, que con seguridad lo tendrán presente en su vida profesional.

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.



PRODUCTO

Se ha logrado un incremento de ventas en casi todas las líneas de producto excepto en el producto terminado. Hemos pasado de \$12000 en el 2010, a \$ 1600 en el 2011. La reducción drástica de esta línea es porque en 2011, no se ha logrado ningún contrato grande con iglesias para fabricar vitrales religiosos como si se lo pudo hacer en 2010. Esto se debe a la limitación que tenemos en competir con los que a su vez son nuestros clientes que nos llevan muchos años de diferencia en cuanto a su técnica de grisalla y además que corremos el riesgo de, al convertirnos en competencia de ellos, perder aproximadamente el 40% del total de ventas anuales que es lo que generan los vitralistas a ABC DELVITRAL. Es un tema para trabajarlo con mucho tino y buscar alternativas de reemplazar estos ingresos con la creación de otras líneas que están al alcance de la empresa. En cuanto a la vitrofusión hemos empezado a competir con la empresa CARMA en venta de materiales y principalmente de hornos que han tenido buena acogida.

La venta de vidrios representa un 40% de las ventas totales, sigue siendo nuestro producto líder por lo que debemos expandirla para el siguiente año con nuevos códigos de vidrio y con mas opciones de marcas y modelos para nuestros clientes. Por ellos se realizo a finales de año una nueva importación de la marca SPECTRUM que mantiene una tradición de calidad en el Ecuador.

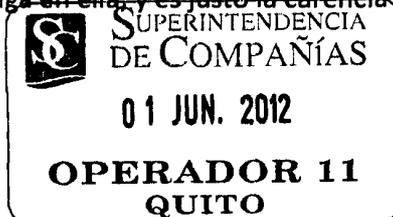
PROMOCION

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 pautado avisos en revistas de construcción y decoración para mantener vigente nuestra presencia en el mercado.

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.

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 . En cuanto a las ventas, hubo un decrecimiento del 10% como consecuencia de lo que se explico anteriormente, en la baja de productos terminados. No hay que olvidar que financieramente el crecimiento de una empresa es directamente proporcional a la inversión productiva que se haga en ella; y es justo la carencia que tiene ABC DEL VITRAL.



TENDENCIAS

El Ecuador prevé un crecimiento del PIB en un 5% con una inflación del 4% anual para el 2012. 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 esperamos lo podamos cristalizar a partir del 2012.

Atentamente:



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

