



IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES, VENTA DE MAQUINARIAS, LIBROS,
VIDRIO EN COLORES, ELEMENTOS PARA VITRALES Y CURSOS
EN DIFERENTES TÉCNICAS

Quito, 1 de marzo del 2013

ESTIMADOS

ACCIONISTAS DE LA EMPRESA ABC DEL VITRAL S.A

PRESENTES,-

INFORME DE GERENCIA AÑO 2012

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 2012.

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, máquinas 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.



IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES, VENTA DE MAQUINARIAS, LIBROS,
VIDRIO EN COLORES, ELEMENTOS PARA VITRALES Y CURSOS
EN DIFERENTES TÉCNICAS

PRODUCTO

Hemos logrado mantenernos con el mismo nivel de ventas que el año anterior excepto por la venta de vidrio ya que uno de nuestros principales clientes bajo sus pedidos en un 70% debido a que cambiaron su técnica al pintado y esmaltado de vidrio.

Sin embargo 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 más opciones de marcas y modelos para nuestros clientes.

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 plazos. 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.



IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES, VENTA DE MAQUINARIAS, LIBROS,
VIDRIO EN COLORES, ELEMENTOS PARA VITRALES Y CURSOS
EN DIFERENTES TÉCNICAS

TENDENCIAS

El Ecuador prevé un crecimiento del PIB en un 3.8% con una inflación del 5% anual para el 2013. 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.

Recomiendo una adecuada política de inventarios para mantener siempre novedades y promociones que favorezcan al cliente. Necesitamos más variedad de códigos y presentaciones de vidrio así como nuevas técnicas de arte en vidrio.

Atentamente:

Ing. Marco Hidalgo Castro

GERENTE

ABC DEL VITRAL S.A