

Quito, 23 de marzo del 2010

Señor Presidente,
Señores Accionistas de
Importaciones y Representaciones
AROMCOLOR S.A.

MEMORIA ANUAL

Estimados señoras y señores:

Me es grato presentar a ustedes a continuación el **Informe Anual de Gerente**, cubriendo el Ejercicio Económico comprendido entre el 1o. de Enero y el 31 de Diciembre del 2009.

En el cuadro siguiente reflejo las cifras económicas más significativas del Ejercicio, comparadas con las del año 2008.

Años	2009	2008	%+-
Ventas	3'864.419	3'584.003	7,82
Costo Ventas	2'302.325	2'121.050	8,54
Utilidad Bruta	1'562.094	1'462.953	6,77
Utilidad antes de impuestos	248.216	224.298	10,66
Gastos Operación	1'313.087	1'256.329	4,51

Índices

Solvencia 1.66

Liquidez 0.66

Período medio de cobro:

SFQ 49 días (1.64 meses)
TEXTIL 86 días (2.87 meses)

Rotación de Inventarios:

SFQ 173 días (5.76 meses)
TEXTIL 141 días (4.71 meses)



COMENTARIOS

Ventas

Las ventas en el 2009 registraron un crecimiento del 7.82%, mejorando el desempeño de las dos secciones en este campo y reflejando un esfuerzo de la compañía para poder alcanzar esta cifra a pesar de la recesión a nivel generalizado.

Gastos

Los gastos se incrementaron en un 4,51% en relación al año 2008. Este valor es totalmente aceptable ya que la inflación en el 2009 cerró también en un índice similar y está en proporción a la realidad nacional.

Cabe señalar que dentro de los rubros de gastos se encuentran dos contratos de arrendamiento de vehículos para la sucursal de Guayaquil y la compra de dos vehículos para las Gerencias Comerciales de Quito SFQ y Textil.

En el 2009 también se hizo una inversión de alrededor de 30 mil USD en la implementación del sistema CITRIX para estar en línea con la sucursal de Guayaquil, mejoramiento y robustecimiento de la base de datos y mejorando en general al sistema de telecomunicaciones de la empresa.

Costo de ventas

El costo de ventas subió en un 8,54%, esto debido al encarecimiento de los productos, al alza de los fletes y a la implementación del impuesto a la salida de divisas por parte del gobierno.

Inventarios

Textil

La rotación de inventarios para este periodo ha desmejorado debido a que por situaciones de mercado se debió importar materia prima de la China y el proveedor solo nos despachaba por contenedores completos; también influye la compra de Cone Oil de manera agresiva para poder cumplir con un cliente estratégico.

SFQ

El índice para la sección desmejoró en el 2009 ya que un cliente estratégico dejó de comprar un producto exclusivo para ellos dejando un hueso en el inventario (Naranja Turbia para Ecuagaseosas). También tenemos un sobre stock en la línea de frascos.

Cartera

En general la recuperación de cartera ha mejorado, se han implementado controles más estrictos de cobro y sistemas de recuperación más efectivos.

OBJETIVOS PARA EL 2010

1. Continuar con el control de costos y gastos para mejorar la rentabilidad de la compañía.
2. Seguir mejorando la gestión de cobros para procurar mayor liquidez.
3. Depurar la cartera de clientes con ventas bajas para considerarlos como clientes de contado.
4. Revisar los precios especiales para ajustar descuentos

INVERSIONES

Se continuará con las inversiones para adecuar la casa en donde funciona la sucursal de Guayaquil.

SFQ

Mejorar el desempeño de la rotación de inventarios haciendo una mejor planificación de las importaciones y buscar liquidar los huesos de inventario. En cuanto a las ventas se espera un crecimiento considerable debido a contratos con clientes estratégicos a cerrarse en el 2010.

TEXTIL

Se estima un crecimiento en las ventas de la sección por la continuidad del negocio de Cone Oil y otros productos traídos de nuevos proveedores Chinos y Colombianos.

Finalmente, aprovecho la oportunidad para agradecer a ustedes, señores Accionistas, por la confianza depositada en mi persona.

De ustedes muy atentamente,



Augusto Muller Tortajada
Gerente General.