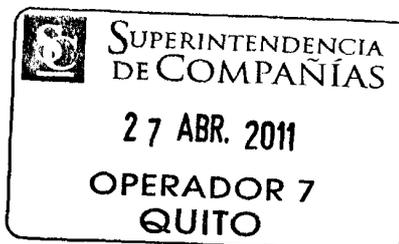


Quito, 3 de marzo del 2011

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 2010.

En el cuadro siguiente reflejo las cifras económicas más significativas del Ejercicio, comparadas con las del año 2009.

AÑO	2010	2009	USD	Δ %
VENTAS	4,479,065	3,864,419	614,646	16%
COSTO DE VENTAS	2,751,840	2,302,325	449,515	20%
GASTOS	1,471,121	1,313,878	157,243	12%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	256,104	248,216	7,888	3%

A continuación presento los principales índices a considerar evaluando el ejercicio 2010:

<b>SOLVENCIA</b>	1.87
<b>LIQUIDEZ</b>	0.69

También les presento los periodos medios de cobro y la rotación de inventarios tanto para la sección SFQ como para la sección Textil:

ROTACIÓN DE CARTERA		ROTACIÓN DE INVENTARIOS	
SFQ	49 DÍAS (1.64 MESES)	SFQ	160 DÍAS (5.35 MESES)
TXT	86 DÍAS (2.87 MESES)	TXT	159 DÍAS (5.30 MESES)

## COMENTARIOS

### Ventas

Las ventas en el 2010 registraron un crecimiento del 16% lo que evidencia un esfuerzo de la compañía por seguir creciendo y buscando nuevos negocios.

### Costo de ventas

El costo de ventas subió en un 20% debido principalmente al encarecimiento a nivel mundial de todas las materias primas. Este hecho nos llevó a ajustar los precios pero también a asumir parte del aumento, para no perder mercado.

### Gastos

Los gastos se incrementaron en un 12% en relación al año 2009. El incremento en gastos con relación al 2009 es considerable debido a inversiones que ha realizado la compañía en adquisición de nuevos equipos de computación y a la compra de dos vehículos que a su vez representan un mayor nivel de depreciación.

### Utilidad

La utilidad crece un 3% no obstante al crecimiento en ventas del 16% ya que hemos sacrificado margen en ciertos negocios que son de volumen, como el Cone Oil y los frascos farmacéuticos.

También se liquidaron varios productos al costo y otros con pérdida para poder deshacernos de ciertos huesos que había en el inventario.

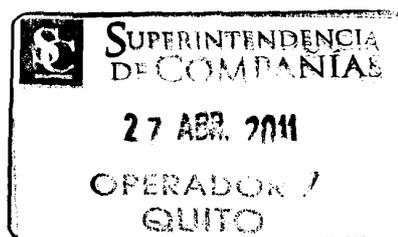
### Índices

El índice de solvencia nos indica que nuestros activos cubren 1.87 veces nuestros pasivos lo cual nos indica la sólida posición en solvencia de la empresa.

El índice de liquidez nos indica que casi el 70% de nuestro pasivo a corto plazo puede ser cubierto sin dificultad lo cual también indica un aceptable estado de liquidez de la compañía. Este es un índice clave que trataremos de mejorar a futuro.

### Cartera

En general la recuperación de cartera ha mejorado. En la plaza que más se ve la mejora es en Guayaquil en donde la rotación de cartera ha bajado de 69 días a 51.5 días. La sección textil también ha evidenciado mejoras.



## **Inventarios**

### Textil

La rotación de inventarios en esta sección ha experimentado una leve mejoría (tan solo bajó la rotación un par de días). Esto principalmente por el alto stock mantenido para poder atender el negocio del Cone Oil que viene de Venezuela y cuyo abastecimiento es problemático.

### SFQ

La rotación de inventarios para SFQ también experimentó leves mejorías, no obstante haber mantenido un stock mantenido para poder atender el negocio de los frascos farmacéuticos y por la liquidación de frascos que no tenían movimiento en el inventario.

## **OBJETIVOS PARA EL 2011**

1. Como hemos tenido la experiencia del 2010 en la que a pesar de vender más y hacer un gran esfuerzo de ventas y cobros, esto no se ve materializado en utilidad, para el nuevo año buscaremos generar mayor rentabilidad, ajustando precios.
2. Seguir mejorando la gestión de cobros para procurar mayor liquidez.
3. Dejar negocios en los que se deba invertir capitales altos y que generen bajos rendimientos, como es el caso del Cone Oil de Venezuela y buscar alternativas.
4. Con el fin de expandir el negocio de la empresa, buscaremos traer nuevas líneas de productos "home and personal care", para lo cual entraremos a negociación con el proveedor para distribuir en el mercado esta nueva línea de productos.

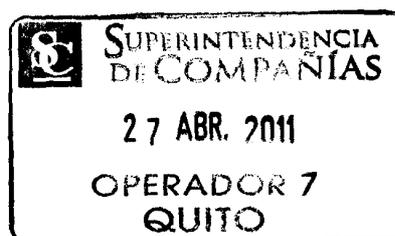
## INVERSIONES

Para el 2011 tenemos programadas inversiones en las oficinas de Guayaquil y de Quito y también en las bodegas de Carcelén.

En las oficinas de Guayaquil se ha contratado a la Ing. Gladys Quinga para hacer remodelaciones en las oficinas, ampliar bodegas, construir un parqueadero, etc., para que las actividades en esa sucursal puedan ser llevadas a cabo de forma más cómoda.

En las oficinas de Quito moveremos el departamento de Contabilidad al tercer piso buscando en planta baja tener más espacio para bodega y para ventas.

En las bodegas de Carcelén, realizaremos una nueva bodega para dividir físicamente el almacenaje de productos alimenticios ya que en la actualidad el Ministerio de Salud nos solicita esta bodega para otorgarnos los permisos de funcionamiento.



## VIAJES

Para el 2011 las dos secciones tienen planificado realizar viajes al exterior de capacitación y para participar en distintas ferias a nivel internacional con el fin de renovar contactos con nuestros proveedores, tales como:

- Alejandro Müller y Ricardo Lucas asistirán en marzo a Sensient Colors Argentina al noveno congreso de colorantes alimenticios naturales.
- Wilson Muñoz asistirá a un curso de capacitación de frascos farmacéuticos en SGD Brasil.
- Stephan Müller y Edison Samaniego viajarán a Bogotá para que IFF des de una capacitación en logística.
- Patrick Müller y Augusto Müller irán a Miami a principios de Mayo a la reunión de agentes de Karl Mayer.
- Patrick Müller irá a Alemania a fines de mayo para asistir a la reunión de agentes de Bruckner y Dornier.
- Augusto Müller, Patrick Müller y Enrique Camacho viajarán a Barcelona a la feria textil ITMA en septiembre.

## SFQ

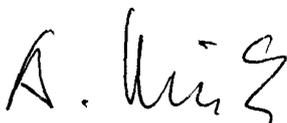
Esta sección buscará mejorar el desempeño de la rotación de inventarios haciendo una mejor planificación de las importaciones. Se hará un énfasis especial en mejorar la rotación de cartera.

## TEXTIL

Se estima un decrecimiento de las ventas de esta sección por la no continuidad del negocio del Cone Oil que será compensado parcialmente por otros negocios y por mejoras en los márgenes.

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

De ustedes muy atentamente,

  
Alejandro Müller Tortajada  
Gerente General

