

Quito, 17 de marzo del 2017

Señores Accionistas de
AROMCOLOR S.A.

MEMORIA ANUAL

Estimados accionistas:

Me es grato presentar a ustedes a continuación el **Informe Anual de Gerente**, cubriendo el Ejercicio Económico comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2016.

En el cuadro siguiente reflejo las cifras económicas más significativas del presente Ejercicio, comparadas con las del año 2015.

AROMCOLOR				
Año	Venta Neta	Costo	Margen Bruto	Rentabilidad
2015	6,749,697.13	3,891,686.16	2,858,010.97	42.32%
2016	7,264,381.50	4,210,734.07	3,053,647.43	42.04%
Variación	7.63%	8.20%	6.85%	-0.67%

También les presento la rotación de inventarios y los periodos medios de cobro para la sección SFQ, TEXTIL, PHARMA y HPC, tomando en cuenta que los valores de inventario son promedios anuales:

ROTACIÓN DE INVENTARIO 2016 EN MESES	
SECCIÓN	Rotación
SFQ	3.65
TEXTIL	6.85
HPC	3.18
PHARMA	4.67
AROMCOLOR	4.14

ROTACIÓN DE CARTERA 2016 EN MESES	
SECCIÓN	Rotación
SFQ	1.83
TEXTIL	2.85
HPC	2.73
PHARMA	1.65
AROMCOLOR	2.11

COMENTARIOS

Ventas

Las ventas netas en el 2016 registraron un crecimiento del 7.63%; lo cual engloba crecimientos en todas las líneas a excepción de la línea textil.

SFQ a nivel nacional crece en un 11%, sustentado principalmente por ventas a Tesalia.

TEXTIL tiene una caída en ventas del 22%, debido a que las fábricas textiles tuvieron una baja en producción de alrededor del 35%. También nos afectó la pérdida de contratos de nuestros clientes con el gobierno para la fabricación de uniformes, el contrabando y la pérdida de competitividad por la entrada de productos asiáticos muy baratos al mercado.

Pharma tuvo un crecimiento en ventas del 12%, esto se logró con la contratación de una nueva vendedora para la línea.

Un caso similar se dio en la línea de HPC, que tuvo un crecimiento del 19.02%, resultado también de la contratación de una nueva vendedora y a que se concretaron nuevos proyectos.

Costo de ventas

El costo de ventas crece en un 8.2%, un medio punto adicional al crecimiento en ventas, lo cual refleja que a nivel de empresa, hemos tenido que sacrificar márgenes para ganar o mantener negocios.

Gastos Generales

Se evidencia con resultados positivos el gran esfuerzo por controlar los gastos, ya que estos suben en una menor proporción que las ventas. Los gastos generales crecen en solo el 5.77%.

Utilidad

La utilidad crece en 17,85% (70 mil USD). Esto principalmente a que tuvimos una reducción en los arriendos lo cual baja los gastos de operación, apreciación del dólar frente al euro, lo que abarata nuestras importaciones de Europa, y un esfuerzo por controlar los gastos de operación en general.

Cartera

En general la recuperación de cartera se ha mantenido frente al año pasado. En épocas de poca liquidez, tenemos que estar muy pendientes de no empeorar la rotación de este índice. Para lo cual nos reunimos mensualmente con el fin monitorear los cobros.

OBJETIVOS PARA EL 2017

1. Seguir mejorando la gestión de cobros para procurar mayor liquidez.
2. Mantener ventas de las líneas de Pharma y Textil.
3. Se buscará un crecimiento para la línea de HPC de un 10%.
4. La línea SFQ tendrá un crecimiento muy importante debido a la firma de un contrato de rebate con Tesalia, con el cual se espera ventas por 1 millón de USD.
5. Stephan Muller se trasladó a la Sucursal de Guayaquil para ocupar el cargo de Gerente de la sucursal ya que el volumen de ventas así lo amerita.
6. Buscar diversificar los clientes de SFQ para evitar tanta concentración en Tesalia.
7. Buscar mantener las líneas de negocio actual y controlar gastos, para que la crisis económica genere el menor impacto posible.

INVERSIONES

- Remodelación completa de las oficinas de GYE.
- Ampliación de las bodegas de Carcelén.
- Búsqueda de bodegas en GYE.

VIAJES

Para el 2017 se tiene previsto realizar los siguientes viajes:

- 1) Fragancias: Para un entrenamiento en IFF Colombia. Los participantes son: Belén Gallegos, Leonora Acosta, Marcos Baque y María Villavicencio.
- 2) Congreso de Representantes de Sensient: Visita a México. Los participantes son Stephan Muller y Michelle Carrillo.
- 3) Desarrollo de negocios con Brasil IFF. Participantes: Ricardo Lucas y Stephan Muller.

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

De ustedes muy atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'P. Müller', with a stylized flourish at the end.

Patrick Müller
Gerente General