

Quito, 11 de marzo del 2019

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 2018.

En el cuadro siguiente reflejo las cifras económicas más significativas del presente Ejercicio, comparadas con las del año 2017.

AROMCOLOR					
Año	Cantidad	Costo	Venta Neta	Margen Bruto	Rentabilidad
2018	734,759.52	4,252,726.00	7,307,933.38	3,055,207.38	41.8%
2017	669,206.08	4,649,919.23	8,355,579.25	3,705,660.02	44.3%
VARIACIÓN	9.80%	-8.54%	-12.54%	-17.55%	-5.73%

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 ENE - DIC 2018	
SECCIÓN	Rotación
SFQ	4.29
TEXTIL	4.12
HPC	2.46
PHARMA	5.56
AROMCOLOR	4.05

ROTACIÓN DE CARTERA ENE - DIC 2018	
SECCIÓN	Rotación
SFQ Quito	1.97
SFQ GYE	2.31
TEXTIL	3.48
HPC	2.35
PHARMA	1.97
AROMCOLOR	2.38

## COMENTARIOS

### Ventas

Las ventas netas en el 2018 registraron un decrecimiento del 12.54%; debido principalmente a la disminución en ventas de alrededor del 20% en la sección SFQ y del 8% en la sección TEXTIL:

SFQ cae en sus ventas debido a la pérdida del negocio con Tesalia, cliente que el año 2017 representó un volumen de ventas de casi 2 millones de USD.

TEXTIL tiene una caída en ventas del 8%, debido a que las fábricas textiles tuvieron una baja en producción y muchas están trabajando con horarios reducidos, esta industria en general está en crisis.

Por otro lado las industrias que presentaron crecimiento son las de Pharma y HPC, *crecimientos analizados a continuación.*

Pharma tuvo un crecimiento en ventas del 2.44%, la sección ha hecho un gran esfuerzo por lograr este objetivo a pesar de la dificultad y trabas en el mercado y al decrecimiento que ha tenido la industria Farmacéutica en el Ecuador.

La línea que presentó crecimientos importantes durante el 2018 es la línea HPC con un 26.66%. En esta sección se ha diversificado productos, proveedores y clientes, para lograr esta meta positiva.

### Costo de ventas

El costo de ventas cae en un 8.54% debido inicialmente a la baja en ventas; sin embargo, no iguala al decrecimiento de las ventas, lo que afecta a nuestro margen. El costo de ventas es más elevado este año ya que hemos tenido que absorber encarecimiento de la materia prima y eso no ha podido ser trasladado a nuestros clientes ya que el mercado está muy competitivo en cuando a precios.

## **Gastos Generales**

Para el 2018 se evidencia un decrecimiento en gastos generales del 4.96%, debido principalmente a la baja en ventas que genera menos costos operativos y menos comisiones pagadas al personal de ventas.

## **Utilidad**

La utilidad cae en 43.41% (232 mil USD de diferencia con respecto al 2017). Durante el 2018 nos situamos en niveles similares al 2016, no es comparable con el 2017 ya que tuvimos ventas de 2 millones de USD a Tesalia como ya he señalado antes y este negocio se terminó en el primer trimestre.

## **Cartera**

En general la recuperación de cartera se ha deteriorado frente al año pasado, ya que Tesalia nos pagaba las facturas vía Confirming Bancario del Banco de Guayaquil y del Citi Bank durante el 2017; lo que generaba cobros prácticamente de contado y distorsionaban un poco las cifras de la rotación de este índice.

## **OBJETIVOS PARA EL 2019**

1. Buscar mejorar nuestra gestión de cobros para procurar mayor liquidez.
2. Buscar diversificar nuestros clientes para que nos ayuden a recuperar los niveles de ventas de SFQ.
3. Ingresar de lleno al mercado de fragancias más baratas, para atacar y estar presentes en mercados que antes no estábamos.
4. Diversificar nuestros productos para buscar ser más competitivos en el mercado.
5. Manejar estratégicamente a nuestros proveedores para evitar bloqueos de despachos por retrasos en pagos.
6. Controlar los gastos, buscando ser más eficientes con nuestros recursos.

## **INVERSIONES**

- No tenemos inversiones previstas para el presente año.

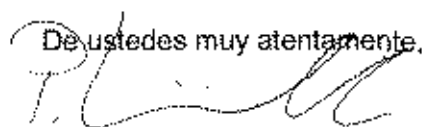
## **VIAJES**

Para el 2019 se tiene previsto realizar los siguientes viajes:

- 1) TXT: En junio del 2019 se llevará a cabo en Barcelona-España la feria ITMA de la industria textil a nivel mundial. A esta feria asistirán Patrick Muller y Fernando Muñoz.

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 black ink, appearing to read 'P. Müller', written over the closing text.

Patrick Müller  
**Gerente General**