

Quito, 25 de marzo del 2009

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 2008.

En el cuadro siguiente reflejo las cifras económicas más significativas del Ejercicio, comparadas con las del año 2007.

Años	2007	2008	%+-
Ventas	3'418.146	3'584.003	4,85
Costo Ventas	2'059.385	2'121.050	2,99
Utilidad Bruta	1'358.761	1'462.953	7,67
Utilidad antes de impuestos	185.130	224.298	21,16
Gastos Operación	1'187.058	1'256.329	5,84

### Indices

Solvencia 1.47

Liquidez 0.67

Período medio de cobro:

SFQ 53 días  
TEXTIL 104 días

Rotación de Inventarios:

SFQ 143 días  
TEXTIL 118 días



## COMENTARIOS

### Ventas

Las ventas en el 2008 registraron un crecimiento del 4,85%, 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 que hubo meses bajos durante el año debido a la recesión.

### Gastos

Los gastos se incrementaron en un 5,84% en relación al año 2007, lo que refleja que el incremento en ventas fue totalmente absorbido por el incremento en gastos, e incluso es superior en 1 punto porcentual.

Cabe señalar que dentro de los rubros de gastos se encuentran dos contratos de arrendamiento de vehículos para la sucursal de Guayaquil, la compra de un vehículo para distribución y mensajería para la matriz en Quito ya que el vehículo que cumplía con estas funciones fue robado, implementación de seguridad electrónica para Quito y Guayaquil y finalmente mantenimiento de la casa donde funciona la sucursal.

### Costo de ventas

El costo de ventas subió en un 2,99% y es lo que refleja finalmente al aumento en la utilidad bruta de la empresa.

### 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 2008 ya que un cliente estratégico dejó de comprar un producto exclusivo para ellos dejando un hueso en el inventario (Naranja Turbia para Ecuagaseosas).

### Cartera

En general la recuperación de cartera ha mejorado, se han implementado controles más estrictos de cobro y sistemas de recuperación más efectivos. Sin embargo, el índice anual se ve afectado porque en diciembre hubo un problema de liquidez general en el mercado.



**OBJETIVOS PARA EL 2009**

Continuar con el control de costos y gastos para mejorar la rentabilidad de la compañía.

**INVERSIONES**

Se realizará la inversión en un vehículo para la sección SFQ.

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 al impacto sobre la producción local que está teniendo la implementación de salvaguardias a las importaciones decretadas por el gobierno.

**TEXTIL**

Esperamos mantener las ventas de la sección ya que debido a la crisis muchos clientes que exportan a Colombia han visto mermada su demanda; sin embargo se buscará compensar dicha reducción con clientes que abastezcan consumo interno de textiles confeccionados ya que hay protección a los mismos debido a las salvaguardias a las importaciones.

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.

