

## **SUMESA S.A., INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2012**

**Estimados Accionistas,**

Por responsabilidad social y cumpliendo con las leyes del país, presento a ustedes el informe de actividades realizadas durante el ejercicio de mis funciones, acompaño al mismo un detalle de los resultados financieros y eventos relevantes ocurridos durante el período comprendido entre el 1 de Enero y el 31 de Diciembre 2012.

### **INFORME DE GESTIÓN**

Por tercer año consecutivo se ha mantenido la posición de manejarnos bajo el esquema de una Planificación Estratégica adecuada, que permita optimizar los recursos que tiene la empresa y maximizar la rentabilidad del período informado.

El diseño de la Planificación nos permitió enfocarnos en los productos más rentables que tiene la empresa, lo que conllevó a reforzar comercialmente nuestras principales marcas, obteniendo como resultado que SUMESA como marca, se encuentre entre las mejores posicionadas en el TOP Of MIND de los consumidores ecuatorianos, generando un fuerte valor de mercado, un crecimiento importante en las ventas y una rentabilidad sostenida, que muestran a cabalidad el buen desenvolvimiento de la empresa.

Se continuó con el proceso de mejora continua, se integraron elementos importantes al equipo principalmente en el área de Cadena de Abastecimiento y Mercadeo, esta estructuración profesional ha conllevado que se logren importantes avances en temas de desarrollo y generó ideas que actualmente están analizándose como potenciales proyectos a futuro.

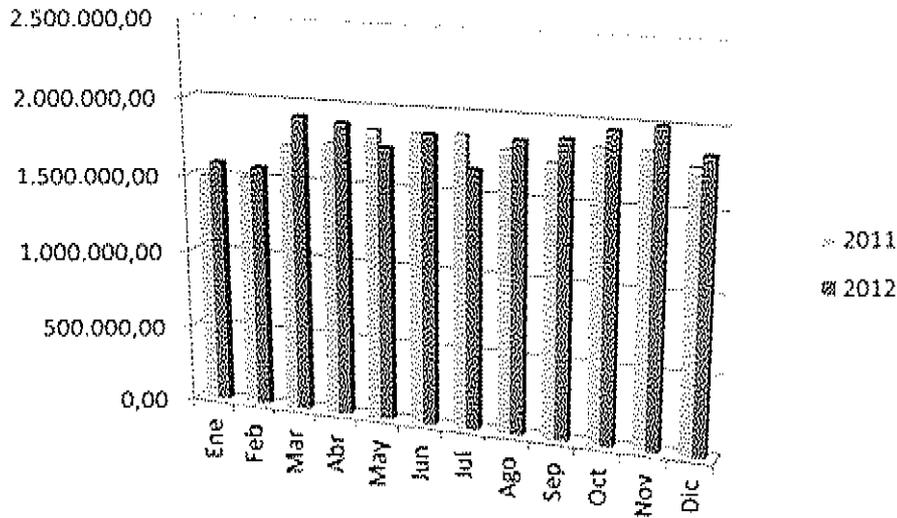
Se ha realizado una adecuada Administración Financiera, hemos cumplido con nuestros obligacionistas de manera puntual, con nuestros proveedores y se ha cuidado que los principales índices financieros de la empresa se encuentren dentro de los rangos adecuados, sentando las bases para ratificar la calificación AA en el sistema bursátil del país, lo cual estamos seguros se obtendrá a inicios del 2013.

Finalmente considero que si bien se han realizado avances importantes en la Administración de la empresa, también se han abierto oportunidades de negocios que podemos aprovechar con el fin de optimizar nuestra cartera de productos y mejorar nuestro posicionamiento en el mercado que al final conlleva a obtener mejores resultados.

### **GESTIÓN EN EL AREA COMERCIAL**

Producto de una buena directriz y de enfocarnos en dirigir nuestros esfuerzos para desarrollar los productos más rentables y manteniendo una buena administración de nuestros canales de Distribución, se han obtenido resultados positivos en el área de venta, área que ha logrado mantener un crecimiento sostenido durante todos los meses del período que culmina (2012) en comparación con los mismos períodos del año anterior (2011).

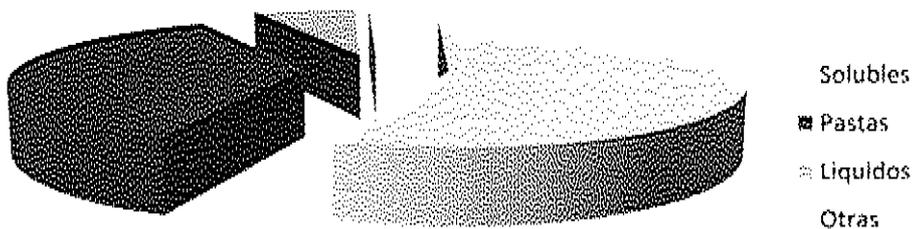
## COMPARATIVO DE VENTAS MES A MES 2011 - 2012



Los resultados también se vieron reflejados en nuestras líneas de producción generando un desarrollo representativo en las dos líneas principales de la empresa, tal como lo muestra el cuadro siguiente.

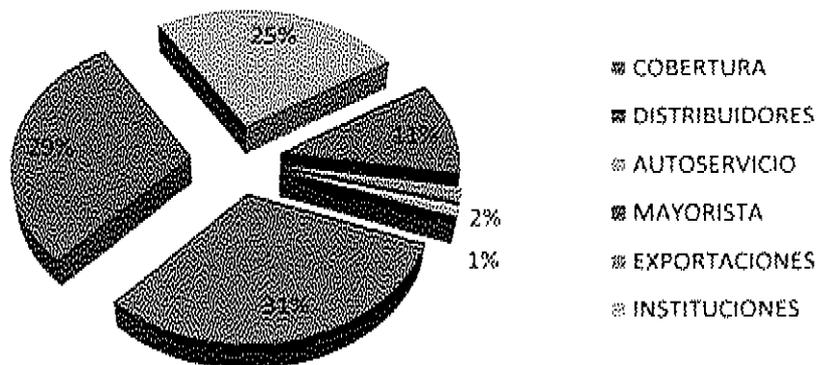
## PARTICIPACIÓN DE VENTAS POR LINEA

### Ventas por Línea



Si bien hemos cuidado y reforzado nuestras marcas como tal, también se realizó una gestión de mejora en nuestros canales de venta, optimizando nuestro canal de venta de COBERTURA, lo que generó flujo continuo a la empresa ya que es un canal de Venta de Contado, el cual pasó a ser el primer canal este año.

## PARTICIPACION DE CANALES



### GESTION EN EL AREA DE CADENA DE ABASTECIMIENTO y DISTRIBUCIÓN (CAD)

El área de Cadena de Abastecimiento fue fortalecida con la contratación de un Director de la CAD, quien con su experiencia aportó al mejoramiento continuo emprendido en el área desde principios de año, logrando establecer nuevos estándares de trabajo los cuales han optimizado los tiempos de respuesta en el abastecimiento de Materias Primas.

Se mejoraron las fórmulas de nuestros productos de la línea de Pastas, en donde se realizó cambios en la materia prima principal, mejorando la calidad de nuestras pastas.

Además que se iniciaron los estudios para un nuevo proyecto que integrará verticalmente nuestras operaciones el cual consideramos podrá implementarse para el año 2015, conforme indican los estudios preliminares.

### GESTION EN EL AREA FINANCIERA ADMINISTRATIVA

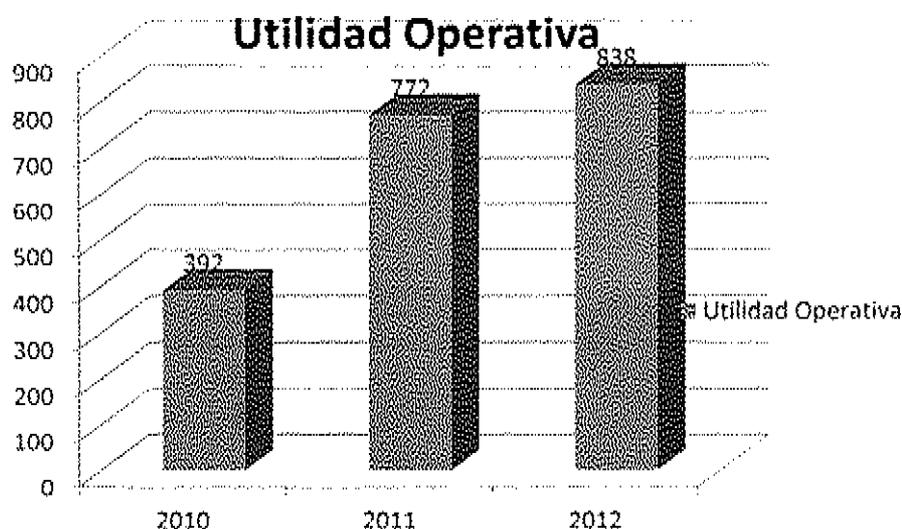
El área Financiera Administrativa está en proceso de Reestructuración, a pesar de ello a la fecha del informe no existe ningún evento representativo que evidencie que los estados financieros presentados al cierre de año, pudieran sufrir algún cambio material conforme la revisión preliminar de la Auditoría Externa, realizada por PKF & Co. Cia. Ltda., por lo que esperamos una opinión sin Salvedad, lo que demuestra el manejo responsable de las operaciones Financieras y Administrativas en conjunto.

En lo relacionado al cumplimiento de la Segunda Emisión de Obligaciones, la cual fue inscrita en el mercado de valores mediante resolución No. SC-IMV-DAYR-DJMV-G-11-5209 DEL 19 del 19 de Septiembre del 2011 y aprobada por la Junta General de Accionistas del 22 de Julio del 2011, puedo confirmar que la información requerida por los entes de control se encuentra al día y entregada a la fecha.

Sobre este mismo tema, informo a ustedes que, a los Obligacionistas se les ha cancelado de manera puntual los valores establecidos, dentro de los plazos indicados en la tabla de amortización de la emisión.

Todo esto nos ha permitido mantener la calificación **AA** que Humphreys S.A., otorgó a la empresa, al inicio de esta operación bursátil.

Los recursos recibidos por la Emisión fueron destinados a la reestructuración financiera de la empresa y a fortalecer las marcas, lo cual en conjunto con las operaciones comerciales generó resultados positivos como se muestra a continuación.



#### **CONCLUSIÓN**

El año 2012 fue un año de reestructuración, se consiguieron resultados positivos, gracias al compromiso de la Gerencia y su equipo de Directores quienes supieron mantener la directriz y enfocarse en los asuntos críticos de la empresa.

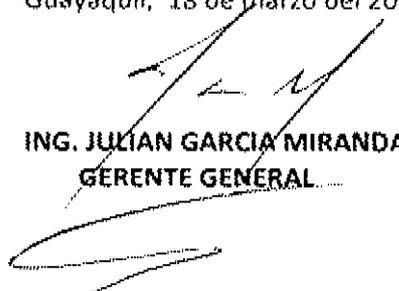
Nos mantenemos siempre a la expectativa de cómo se mueven los mercados en los que nos desarrollamos, como se mueve nuestra competencia para poder reaccionar adecuadamente a los cambios, lo que ha conllevado a que nuestras marcas se mantengan en los primeros sitios entre las marcas ecuatorianas y extranjeras.

El control gastos y el desarrollo del Presupuesto 2013, permitirá a los Directores tomar decisiones en base a un horizonte más claro y enfocados en la consecución de las metas planteadas.

En lo que respecta a factores exógenos que pudieran afectar el desarrollo de la operaciones, podemos citar únicamente que debemos mantenernos atentos a la posibilidad de que se de una restricción en los precios locales que pudiera afectar a alguna de nuestras marcas.

En conclusión considero que este año se han tomado las decisiones adecuadas como para dejar bien cimentado el desarrollo de los nuevos proyectos y el cumplimiento del Presupuesto de ventas propuesto para el año 2013.

Guayaquil, 18 de marzo del 2013

  
**ING. JULIAN GARCIA MIRANDA**  
**GERENTE GENERAL**