

Informe de Gestión Gerencial Sumesa 2014

Estimados Accionistas y miembros del Directorio:
A continuación les detallo el informe de Gestión Gerencial del año 2014:

1. DIRECTRICES AÑO 2014:

Garantizar un crecimiento sostenido en la facturación sobre el 25% vs. El año anterior, mediante nuestra consolidación como líderes del mercado ecuatoriano en las categorías o líneas de negocio donde participamos, apalancados en la ejecución exitosa del lanzamiento de una marca sólida en la categoría de Líquidos (Tampico), consolidar nuestro liderazgo en la categoría de pastas y adueñarnos del liderazgo de la categoría de Culinarios con la marca Ranchero.

FOCOS CLAVES DEL NEGOCIO 2014:

- I. Ejecución del proyecto "Tampico"
- II. Garantizar la extensión de la marca Sumesa:
 - a. Bajo la presentación tipo Chow main con el lanzamiento de la marca "Chinito Sumesa"
 - b. Incursionar en la categoría de pastas con marcas adicionales.
- III. Hacer crecer nuestras exportaciones con el ingreso a otros mercados del continente.
- IV. Profesionalizar la estructura organizativa de Sumesa con talento local o importado, con la experticia adecuada para trascender como organización.
- V. Adecuar las oficinas de trabajo a espacios abiertos que faciliten las interacciones entre los equipos y la comunicación efectiva a fin de mejorar la productividad

2. ÚLTIMOS ACONTECIMIENTOS DEL ENTORNO IMPORTANTES PARA EL NEGOCIO O LA ORGANIZACIÓN

➤ Entorno Económico:

- El desempeño de la economía depende en gran medida de lo que se da en materia de comercio exterior. En este caso, las medidas de restricción comercial y el incremento de las exportaciones no petroleras evidenciado en el 2014 potencian el mejoramiento de la situación externa del país, dado el planteamiento de este escenario Sumesa debe apuntar para el próximo año a la expansión internacional.
- Dada la tendencia a la baja en los precios del petróleo y a las devaluaciones de los países vecinos Colombia y Perú, el gobierno anuncia como medida de protección una tasa de salvaguardia, que se traduce definitivamente en una oportunidad para el negocio interno en SUMESA, pues incentiva la producción nacional, al mantener los costos de materia prima, mantener los precios competitivos en el mercado y con productos de calidad Mundial, con una expectativa de crecer en los volúmenes de venta y generar más empleo.

3. RESULTADOS INTERNOS SUMESA S.A.

3.1 RESULTADOS COMERCIALES

En el año 2014 se obtuvo un crecimiento de un 21% en relación al año 2013 (\$6.018), esto gracias al enfoque en cuanto a las directrices planteadas a inicios de año.



Adicionalmente las estrategias de comunicación estuvieron concentradas en nuestras principales marcas las cuales dieron como resultado el lanzamiento de campañas exitosas y el incremento en la participación de mercado tanto de la línea de caldos solubles como de pastas, logrando un incremento del 3.7% y 2.3% respectivamente de acuerdo a estudios realizados por Nielsen.

| Datos Nielsen | SOM | SOM | Variación |
|-------------------|-----------------|-----------------|-------------|
| | Jun-Dic 2014 | Ene-Jun 2014 | |
| CULINARIOS | 53,7% | 50,0% | 3,7% |
| RANCHERO | 53,7% | 50,0% | 3,7% |
| PASTAS | 16,7% | 14,4% | 2,3% |
| SUMESA | 13,3% | 13,0% | 0,3% |
| DIANA | 0,3% | | 0,3% |
| DIAMANTE | 1,6% | 1,4% | 0,2% |
| TRIGO DE ORO | | | |
| MI COMISARIATO | | | |
| CHINITO | 1,5% | | 1,5% |

3.2 INDICADORES FINANCIEROS

Analizando los principales indicadores financieros del año 2014 se reporta que están dentro de los objetivos trazados por la compañía, llegando a obtener al cierre del ejercicio fiscal un margen bruto de \$18'794,505 millones de dólares que equivale a un 54.92% sobre las ventas y un UAFIDA (Utilidad antes de gastos financieros, Interés, Depreciación y Amortización) del 7% sobre las ventas.

De igual manera se puede notar que el la razón circulante esta superior a 1 permitiéndole a la compañía cubrir todas sus obligaciones a corto plazo, y mediano plazo.

Informe de Gestión Gerencial Sumesa 2014

| Indicadores de rentabilidad | 2014 |
|-----------------------------|--------------|
| Utilidad Bruta | \$18'794,505 |
| % Utilidad Bruta/ Venta | 54.92% |
| Utilidad Neta | \$ 879,996 |
| % Utilidad Neta/ Venta | 2.57% |
| UAFIDA | \$ 2'743,777 |
| % UAFIDA / Venta | 7.99% |
| Razón circulante | 1.01 |

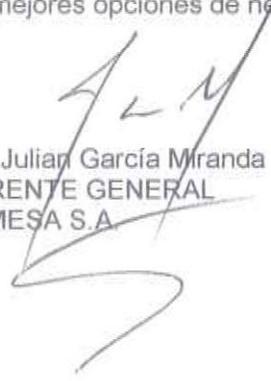
4. CONCLUSION

El año 2014 fue un año de importantes logros, los mismos que marcan la pauta para el desarrollo de nuevos proyectos y negociaciones, con potencial para maximizar el crecimiento de la empresa en los próximos 5 años de acuerdo a la visión que nos hemos planteado.

Partiendo de las directrices y estrategias definidas se alcanzaron los resultados deseados, marcando records históricos de ventas y con una buena rentabilidad en base al control presupuestario y la mejora del retorno de la inversión

El esquema organizacional iniciado en el 2014, acorde a las prácticas de un buen gobierno corporativo ha dado cabida a un mejor alineamiento y enfoque de toda la organización en los objetivos planteados, el reto para el próximo periodo es afianzar el uso de los escenarios y herramientas establecidas para continuar generando una cultura de orden y control a todo nivel.

La coyuntura nacional y política está generando numerosas oportunidades de negocio para las empresas nacionales en el año 2015, las normativas asociadas al cambio de la matriz productiva es un tema que estamos siguiendo minuciosamente a fin de explorar y aprovechar las mejores opciones de negocios que permitan incrementar el valor de nuestra empresa.


Ing. Julian Garcia Miranda
GERENTE GENERAL
SUMESA S.A.

Guayaquil, 11 de Febrero 2014