

# Informe de Gestión Gerencial Sumesa 2018

---

Estimados Accionistas y miembros del Directorio:  
A continuación, les detallo el Informe de Gestión Gerencial del año 2018:

## 1. DIRECTRICES AÑO 2018:

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 Ranchero Caldo de gallina Doble Contenido(10Gr), consolidar nuestro liderazgo en la categoría de pastas y adueñarnos del liderazgo de la categoría de Culinarios con la marca Ranchero en toda su gama.

### FOCOS CLAVES DEL NEGOCIO 2018:

- I. Ejecución del proyecto "Ranchero 10gr"
- II. Garantizar la extensión de la marca Sumesa:
  - a. Bajo la presentación Risoni con el lanzamiento de la marca
  - 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.

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

### ➤ Entorno Económico:

- El Banco Central del Ecuador (BCE) presentó este viernes los resultados provisionales de las Cuentas Nacionales al cuarto trimestre de 2018. De esta manera, por sumatoria de trimestres, el PIB alcanzó un crecimiento anual de 1,4%, totalizando \$108.398 millones en términos corrientes.
- Dicho crecimiento se explica por un mayor gasto de consumo final de gobierno general (2,9%); el aumento de 2,7% en el gasto de consumo final de los hogares; mayor formación bruta de capital fijo (FBKF) con un 2,1%; y un incremento del 0,9% de las exportaciones de bienes y servicios. Por su parte, las importaciones de bienes y servicios en 2018 fueron mayores en 5,6% respecto a las registradas en 2017.

## 3. RESULTADOS INTERNOS SUMESA S.A.

### 3.1 RESULTADOS COMERCIALES

En el año 2018 se obtuvo un crecimiento de un 28,98% en relación al año 2017 (\$3,750,000), 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 1.05% y 14.98% respectivamente de acuerdo a estudios realizados por Kantar.

DATOS KANTAR	SOM FY' 17	SOM FY' 18	VARIACIÓN
CULINARIOS	37.8	38.20	1%
RANCHERO	37.8	38.20	1%

DATOS KANTAR	Jun - Dic 17	Ene - Jun 18	VARIACIÓN
PASTAS	8.7	10.23	14.98%
SUMESA	8.1	9.41	13.947%
DIANA	0.4	0.40	0.643%
DIAMANTE	0.2	0.20	0.295%

### 3.2 INDICADORES FINANCIEROS

Analizando los principales indicadores financieros del año 2018 se reporta que están dentro de los objetivos trazados por la compañía, llegando a obtener al cierre del ejercicio fiscal un margen bruto de \$13,700,248.31 millones de dólares que equivale a un 40.70% sobre las ventas.

Indicadores de rentabilidad	2018
Utilidad Bruta	\$13,700,248.31
% Utilidad Bruta / Venta	40.70%
Utilidad Operacional	\$3,152,836.06
% Utilidad Operacional / Venta	9.37%

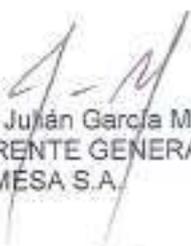
#### 4. CONCLUSION

El año 2018 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 2018, 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 2019, 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. Julián García Miranda  
GERENTE GENERAL  
SUMESA S.A.

Guyaquil, 15 de febrero 2019