



INFORME ANUAL AÑO 2007

**A los señores Accionistas de
SUMESA S.A.**

Me es grato presentarles el Informe de Labores y Resultados Financieros de la Compañía SUMESA S.A. correspondiente al ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del 2007, en esta oportunidad, mencionaremos las actividades más relevantes realizadas durante el año 2007.

COMERCIALIZACION Y VENTAS

En el área Comercial registramos una disminución en las ventas del **14.58%** con relación al año anterior. Durante los años 2007 y 2006 las ventas netas fueron \$14'309.000 y \$16'752.000 respectivamente y el promedio de ventas mensuales fue de \$1'192.417 y de \$1'392.000.

La disminución en las ventas del **14.58%** se origina debido a la difícil situación económica-política del país, los incrementos en el costo de las materias primas que influyeron directamente en la producción y a una competencia agresiva en productos locales y extranjeros.

Durante este periodo alcanzamos el volumen de producción adecuada para aprovechar la capacidad instalada de la planta, y lograr una eficiente distribución directa de nuestros productos de pastas, solubles y líquidos en los puntos de ventas tales como autoservicios, distribuidores, mayoristas, instituciones entre otros.

GASTOS DE DISTRIBUCION

Los gastos de distribución fueron necesarios para fortalecer nuestra competitividad frente a los productos nacionales y extranjeros; por ello el fortalecimiento y crecimiento del canal de cobertura ayudaron para que nuestros productos se encuentren cubriendo la mayor parte del mercado.

De acuerdo a las estadísticas de ventas de los tres últimos meses de octubre, noviembre y diciembre del 2007 se reportaron ventas de, \$1'234.000 \$1'274.000 y \$1'248.000 respectivamente. Con estas tendencias pronosticamos una mejor situación para la situación financiera de la empresa por el año 2008.

Con el fin de justificar los gastos de distribución que genera este canal, consideramos prudente la apertura de más agencias y proceder a fortalecer y crecer con las existentes para que sean eficientes y rentables y que estas a su vez generen los recursos para la apertura de nuevas agencias.





OBLIGACIONES BANCARIAS

En el periodo 2007 los indicadores financieros nos muestran que en la razón de liquidez en el periodo finalizado fue de \$1.04; en comparación al 2006 que fue de \$0.88; demostrando que la compañía tiene la capacidad de cumplir eficientemente con sus obligaciones por cada dólar que adeuda a sus acreedores a corto plazo.

Los niveles de endeudamiento de la Compañía SUMESA S.A. disminuyeron en un 5% con respecto al periodo anterior, ya que sus Obligaciones con las Instituciones Financieras Locales y extranjeras pasaron de \$3'033.947 a \$2'777.180 en los años 2006 a 2007 respectivamente.

Con relación a los costos financieros, hemos tenido una disminución constante con relación a los últimos tres años. Durante los años 2005; 2006; y, 2007 se registraron los siguientes costos financieros por \$359.000; \$278.000 y \$265.000 respectivamente. Este es el reflejo de la eficiencia del departamento financiero en la búsqueda de recursos y el pago oportuno de los créditos bancarios.

La disciplina y cumplimiento oportuno en el pago de las obligaciones bancarias, genero confianza en el sistema financiero. Esto nos permite mantener líneas de crédito con Instituciones Financieras locales y extranjeras.

CREDITO Y COBRANZAS

Durante los años 2007 y 2006 la cartera de clientes fueron de \$2'920.000 y \$2'900.000 respectivamente. La rotación de la carrea es de 75 días en el año 2007 y 72 días en el año 2006.

Los días de recuperación de cartera no han tenido una variación significativa para la empresa, debido a que las políticas de Crédito y Cobranza no has cambiado en el transcurso de un periodo a otro.

Econ. Cesar Feangas Garzón
Gerente General

