

Sabaneta, febrero 17 de 2014

Señores  
**ACCIONISTAS DE SUMICOL S.A.**  
Ciudad

**ASUNTO: INFORME DE GESTIÓN AÑO 2013**

Apreciados Señores,

**Sumicol Crece a través de sus Nuevos Negocios**

El 2013 fue un año importante en la consolidación de la plataforma de crecimiento de Pinturas en el negocio de Materiales de Construcción, con Corlanc creciendo un 27,1%, y llevando a que ésta división creciera un 12%. En la División de Insumos Industriales, si bien se tuvo un decrecimiento del 1%, hay que tener en cuenta que se vendió el negocio de Carbonatos a Omya. Excluyendo esto. Las ventas a terceros crecieron un 22%, con Minerales Industriales creciendo un 12%, y una buena respuesta en las nuevas líneas en las que hemos venido incursionando, especialmente de venta de Minerales para Agroindustria.

En el 2013, la compañía creció un 5,2%, que aunque en principio suena baja si se compara con la Mega de la compañía (demanda un crecimiento interanual mínimo del 15%), se explica por la disminución en ventas del negocio de Insumos Industriales, originada por la venta del negocio de Carbonato de Calcio a Omya.

Asuntos críticos en la dinámica de mercado y competencia en el último año:

La demanda de materiales de construcción (en general) creció 5% aprox., principalmente por viviendas nuevas y edificación institucional. Materiales & Pinturas creció ventas a constructores en un 27%, ganando penetración y participación. Cabe anotar que remodelación sigue siendo el 85% de nuestras ventas, segmento que depende de la capacidad de compra de los hogares que estimamos creció 6% aprox. mientras M&P en este segmento creció 9% ganado también participación.

En la dinámica de competidores se destacan las reacciones exageradas de los líderes ante nuestro ingreso con pinturas e impermeabilizantes, con bajas sustanciales de precio, incrementos significativos en publicidad masiva e inversión en cadenas de punto de venta.

Como factor externo, los dos paros de transporte de Marzo y Agosto, impactaron negativamente las ventas del año en 5% aprox.

## Logros principales del 2013

Precisamente en sus 50 años de existencia, Sumicol tuvo un año muy especial, en el que se instaló la nueva Planta de Corlanc en el municipio de Rionegro, que empezó operaciones en Agosto; el proyecto tuvo un arranque vertical, y fue desarrollado con el acompañamiento de Lanco para involucrar todas las mejores prácticas y tecnología de ellos. En esta primera fase se emplean 70 personas.

Se hizo adicionalmente la Adquisición de Erecos, que le permitirá a Sumicol una ampliación de sus reservas mineras y el desarrollo de la Plataforma de Crecimiento de Materiales Calcinados, y para Gamma significará la oportunidad de crecer un 50% volviendo con fuerza al negocio de refractarios.

Por otra parte, se logró el cierre de la alianza estratégica entre Sumicol y la Universidad de Antioquia para el desarrollo, producción y aplicación de tecnologías novedosas de encapsulamiento basadas en minerales no metálicos, que dio origen a la Start Up Nexentia.

De cara a nuestros clientes desarrollamos productos innovadores como el Pegacor bajo en polvo, la pintura evitamanchas y la pintura impermeable, en la División de Materiales de Construcción, y una nueva generación de esmaltes y engobes para Colcerámica en la División de Insumos Industriales.

Todo esto lo hemos conseguido dentro de un ambiente de trabajo que ha logrado una calificación de 95,1 en el índice de ambiente laboral por parte de Great Place to Work y que nos lleva a enorgullecernos de ser un "Excelente" lugar para trabajar.

Los resultados financieros del año fueron muy positivos. El Ebitda sobre ventas fue del 21,2%, creciendo un 32,4%, y si se excluyen ingresos no recurrentes, es del 18,6%, y crece un 17%. El principal impulsor de este resultado, es el muy buen comportamiento del costo, producido por proyectos de mejoramiento e innovaciones en procesos de altísimo impacto, especialmente en ahorro de energía, eficiencia de procesos y formulaciones más eficientes. Como consecuencia de esto, se duplicó el VEA, llegando a la mejor cifra histórica de generación de valor.



# SUMICOL

Carrera 48 No. 72 Sur - 01  
Avenida Las Vegas, Sabaneta  
Antioquia, Colombia, Sur América

Teléfono 57 (4) 3058200  
NIT: 890900120-7  
A.A. 48 - 99 Medellín

En capital de trabajo, logramos crecer las ventas con una disminución de inventarios, pero la cuenta total aumentó en \$5.200 millones por un saldo alto de Impuestos pendientes de devolución.

Los principales indicadores de SUMICOL S.A. para el año 2013 fueron los siguientes:

## CUADROS INDICADORES

	2013	2012	% Año anterior
Ingresos operacionales	\$ 232,244	\$ 232,699	99.8
Egresos operacionales*1	216,672	222,341	97.4
Utilidad Operacional *2	15,572	10,358	150.3
EBITDA	52,814	39,413	134.0

El valor de las ventas netas ascendió a \$ 232,244 millones de pesos. Con respecto al año 2012, éstas tuvieron una disminución del 0,2% y fueron 5% inferiores a lo presupuestado.

El valor de las ventas, en cada una de las Divisiones, es el siguiente:

### División Materiales de Construcción

Ventas por \$ 109,332 millones de pesos (47.1% del total), con un incremento del 3,2% sobre el año 2012.

### División Insumos Industriales

Ventas por \$ 122,912 millones de pesos (52.9% del total), con una disminución del 3,1% sobre el año 2012.

### Costo de ventas

El costo de las ventas ascendió a \$ 144,670 millones de pesos, lo que equivale al 62,3% del valor de las ventas, y es inferior en un 4,3% al registrado en el año 2012

## **Gastos operacionales**

El valor de los gastos operacionales (sin fletes) fue de \$ 60,344 millones de pesos, lo cual equivale al 26.0% del valor de las ventas. Estos gastos son 1,6% superior a los causados durante el año 2012.

Del total de gastos operacionales (sin fletes), \$ 30.271 millones corresponden a gastos de Administración y \$ 30.073 millones a gastos de Mercadeo y Ventas.

Los gastos de Administración son 6,2% superiores a los del período anterior y representan el 42,0% de los gastos operacionales totales (incluido fletes).

## **Fletes**

El valor de los fletes pagados fue de \$11.659 millones de pesos, inferior en un 8,5% sobre lo pagado durante el año 2012, y equivale al 5.0% del valor de las ventas.

## **Intereses pagados**

El valor de los intereses pagados ascendió a \$ 3.696 millones de pesos, lo cual es superior en un 2% a lo pagado durante el año 2012, y equivale al 1,6% del valor de las ventas.

## **Superávit**

El superávit, antes de impuestos, fue de \$ 18,632 millones, lo cual es superior en \$9,915 millones a lo obtenido durante el año 2012 y equivale al 8,0% del valor de las ventas netas.

La utilidad neta después de impuestos es de \$ 13,963 millones de pesos, lo cual equivale al 6,0% del valor de las ventas.

El EBITDA ascendió a \$ 52,814 millones de pesos. Con respecto al año 2012, está por encima un 34%

OTROS INDICADORES FINANCIEROS

Indicador	Fórmula	2013	2012
1. Razón corriente	Activo corriente / Pasivo corriente (veces)	1,93	0,87
2. Solidez	Activo total / Pasivo total (veces)	2,26	1,98
3. Endeudamiento total	Pasivo total / Activo total	44%	51%
4. Apalancamiento total	Pasivo en moneda extranjera / Patrimonio	5,2%	9,5%
5. Margen bruto de utilidad	Utilidad bruta / Ventas netas	37,7 %	33,4%

SITUACIÓN ECONÓMICA Y EVOLUCIÓN FINANCIERA

- Los activos totales de la Empresa son de \$ 299,932 millones, con un incremento de \$83,614 millones respecto a los registrados en el 2012.
- Los inventarios decrecieron en \$ 622 millones.
- El pasivo financiero finalizó en \$ 43,671 millones con un incremento de \$12,121 millones con respecto a diciembre de 2012.
- El patrimonio de los accionistas al cierre del ejercicio es de \$ 167,224, lo que resulta en un valor intrínseco por acción de \$28,17.
- El capital de trabajo fue de \$ 40,778 millones, superior en \$50,778 millones con respecto al año 2012
- Los ingresos totales de la Compañía ascendieron a \$ 245,369 millones.
- Los ingresos no operacionales sumaron \$ 13,125 millones que incluyen recuperaciones por \$ 2,189 millones y \$ 5,297 millones en Venta de propiedad planta y equipo.
- La utilidad neta del ejercicio fue de \$ 13,963 millones.

ADMINISTRACION Y RECURSOS HUMANOS

Para finales del 2013 el capital humano de Sumicol estaba conformado por 698 colaboradores (empleados, operarios, aprendices y temporales) versus 631 del mismo mes del año 2012, lo cual representa un crecimiento del 10,6%.

Discriminados por tipo de nómina, la variación mes a mes es la siguiente:



Personal Activo	dic-12	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13
Empleados	209	212	213	213	214	215	214	206	208	208	211	212	215
Operarios	340	314	313	313	312	312	314	314	313	313	313	313	344
Aprendices	10	36	37	37	38	38	36	36	37	37	37	37	37
Temporales	62	9	74	68	72	68	61	66	66	67	66	66	65

Adicionalmente, a diciembre 31 de 2013 la empresa contaba con 364 personas vinculadas a las nóminas de empresas contratistas con las que se tienen tercerizadas diversas actividades periféricas del negocio (Servicios generales, vigilancia, oficios varios, mantenimiento, obras civiles, etc.)

Lo anterior significa una generación de empleo directo de 1.025 personas.

Por tipo de contrato, los 559 colaboradores de las nóminas de empleados y operarios se reparten en 550 personas por contrato a término indefinido y 9 personas a término fijo.

Por tipo de salario, 520 son de salario tradicional y 39 son de salario integral.

La edad promedio de la Compañía es de 39,8 años y la antigüedad promedio es de 13,8 años.

Durante el año 2013 la compañía pagó por concepto de salarios la suma de \$18.324 millones. Es de tener en cuenta que la Empresa tiene un factor prestacional del 78% para salario ordinarios y del 29,3% para los salarios integrales.

Algunos de los indicadores de la gestión del talento humano durante el año fueron:

Por otro año más, en materia de gestión del talento humano el desempeño más favorable fue con relación al clima organizacional. El Índice de Ambiente Laboral (IAL), de acuerdo al reporte de Great Place to Work fue de 95,2, con una mejora muy significativa respecto del año anterior en el cual el IAL había sido de 91,2 y ubicándonos en una escala de valoración de “Excelente”.

El índice de disponibilidad de talento para cargos críticos fue del 65%: De 23 cargos críticos que tiene el negocio, 15 cargos tienen sucesores identificados en los planes de sucesión a un plazo máximo de 2 años.

El indicador de cubrimiento de cargos críticos con talento interno (CCTI) fue del 77%: de 9 vacantes en cargos críticos, 7 fueron cubiertas con talento interno y 2 con talento externo. La meta sigue siendo del 80%.

Se continuó trabajando en el desarrollo del liderazgo, para lo cual se desarrollaron dos cohortes de la Escuela Marca del Liderazgo. Así las cosas los índices de salud (cargos en etapa de contribución esperada 3 y 4) y, profundidad del liderazgo (cargos en etapa de contribución esperada en etapas 1 y 2) fueron del 100% y 87%, respectivamente.

El porcentaje de cumplimiento en la gestión del desempeño (cierre de planes de desempeño - PDDs) fue del 96,6%. El promedio de los planes de desempeño fue de 108 puntos. 90% de los planes estuvieron por encima de 90 puntos.

Desde el punto de vista de gestión algunas acciones en materia de talento a destacar fueron:

- Se culminó la investigación en Cultura Organizacional de Innovación realizada con el apoyo de la Universidad Nacional de Colombia y el patrocinio de Colciencias. Durante el 2013 se hizo la formulación del plan de acción para el cierre de las brechas identificadas en el diagnóstico y se llevaron a cabo algunas de dichas acciones.
- Durante el 2013 continuamos afianzando nuestras prácticas en materia de gestión del desempeño para el desarrollo, coaching (a través del programa Lidérate), el desarrollo de las actividades del Plan Anual de Formación, la graduación de la primera cohorte del Diplomado en Innovación y la segunda cohorte del Diplomado en Marca de Liderazgo.

Finalmente, debe en todo caso mencionarse que el aspecto en el cual el resultado no fue el deseado y por ende donde quedan importantes áreas de oportunidad para el año 2014, tiene que ver con el tema de la salud y la seguridad en el trabajo, cuyo indicador es el índice de lesión incapacitante (ILI) y cuya meta era de 0,21 y el real estuvo en 0,60, básicamente debido a que el número de accidentes estuvo por encima del esperado y dos de esos accidentes fueron generadores de un número muy considerable de días de incapacidad.



## MERCADEO Y VENTAS INSUMOS INDUSTRIALES

Con relación a los Clientes Vinculados (Afiliadas de Organización Corona):

El negocio de P&P en un ambiente de alta competencia en sus mercados, pero aun así recuperó participación y rentabilizó el negocio, tuvo un año donde se continuó ajuste de su oferta con referencias nuestras que le generaron competitividad y a nosotros menor facturación con mayor utilidad. Es decir, pudimos cumplir nuestra promesa de valor de acompañarlos en su competitividad ofertándoles portafolios de producto para el acabado en cerámica, en aumento de nuestra rentabilidad y participación.

Con el negocio de S&L definimos y ejecutamos las inversiones que permiten entregar minerales asegurados en estabilidad en el tiempo y avanzamos a entregarles esmaltes ya procesados para el uso.

En Vajillas acompañamos sus cambios tecnológicos con cubiertas que optimizaban sus costos de fabricación.

Mejoramos las reservas de minerales claves para el crecimiento y atención de nuevos mercados.

Acompañamos la oferta de productos diferenciados de Corlanc aportando a su competitividad.

En Clientes externos: Desarrollamos nuevo portafolio para fibrocemento, con un producto de alto valor técnico y ganamos participación en Vidrio con la entrada y consolidación de nuevos clientes y presentación de nuevas ofertas. Importante crecimiento en Agroindustria, con los minerales y productos de ingeniería de materiales.

Se avanzó con éxito las sinergias con Minerales Industriales S.A. para explotar el poder del portafolio en los extendedores para pinturas, pigmentos, productos para construcción y el fibrocemento y mejoramos condiciones y rentabilidad de productos comercializados, recuperando en buena parte el mercado, haciendo ingeniería de minerales con portafolio de productos nuestros.

Crecemos en mercados de exportación con productos para pinturas y cerámica principalmente.



Avanzan ventas y nuevos proyectos de desarrollo para el sector de ladrilleras y tejares.

Desarrollo importante de las plataformas de crecimiento esperando consolidar las primeras ventas en obras civiles de gran envergadura durante el 2014.

Con los procesos y capacidades de Erecos y Misa podremos contar con las capacidades de producción y técnicas para consolidar oferta de productos calcinados al sector de refractarios, pigmentos y concretos.

## **MERCADEO Y VENTAS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN**

En general el resultado del Negocio de Materiales fue muy satisfactorio, especialmente por el incremento en EBITDA del 20% a \$23.638 millones, habiendo superado ampliamente la meta propuesta y con un crecimiento de ventas del 9% (al 99% de lo presupuestado).

Dicho resultado se dio por una intensa labor de optimización de costos, mediante negociación con proveedores, mayores eficiencias en planta, mejoras en procesos, cuidado de la mezcla de precios en el mercado y crecimiento balanceado de referencias de volumen con productos de mayor valor agregado.

En Ventas se destaca el crecimiento de la línea de pegantes cerámicos del 9% en valores y 4% en cantidades, manteniendo la participación y valorizando la mezcla de ventas con crecimientos mayores en pegantes valorizados para porcelanato y especialidades. Igualmente el crecimiento de boquillas del 19% (mezclas para llenar juntas para cerámica), siendo una línea de gran rentabilidad y ya pesando el 12% del negocio.

Por canales de venta sobresale el canal constructor, creciendo 27%, por 3 años consecutivos creciendo por encima del 25%, ganando participación en un segmento en que tradicionalmente no éramos fuertes.

Además de los resultados numéricos, en el 2013 se lanzó la gran innovación de Pegacor "Dust Free" (Libre de Polvo), una línea de pegantes que reduce dramáticamente, la emisión de partículas finas (polvo) al ambiente, en todas las etapas, desde la producción, almacenamiento, hasta la preparación y mezcla en la obra. Esto es un beneficio tangible para el maestro, protegiendo su salud y haciendo más limpio el sitio de trabajo. Además

es diferenciador y difícil de seguir por la competencia. Esto nos permite ampliar la promesa del cuidado de la salud de los trabajadores y el ambiente a la línea tradicional de Materiales Corona®.

En Operaciones, todas las plantas de pegantes y estucos avanzaron muy satisfactoriamente en el proceso de TPM, lo que se ve reflejado en los indicadores de productividad y eficiencia, disminuciones de costos que como mencionaron fueron la gran palanca en el crecimiento del EBITDA. Además en variables como la seguridad industrial, orden y aseo se destacan en todas las localidades.

En resumen, siendo un negocio maduro, muy competido y aun dependiente del negocio de revestimientos cerámicos, se mantiene saludable por la disciplina en la estrategia de enfocarse en productos de calidad superior y canales especializados, que valoran el alto desempeño a largo plazo, el respaldo de la marca Corona® y la innovación que se refleja desde el empaque hasta el momento de uso.

## SITUACIÓN JURÍDICA

En cuanto a la situación jurídica, al 31 de diciembre de 2013 existen 4 procesos laborales en contra de la Compañía con un pasivo contingente estimado en \$457'763.028.

Durante el año 2013 no se entorpeció la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.

## INFORMACIÓN ARTÍCULO 446 DEL CÓDIGO DE COMERCIO

En cuanto a la información a que se refiere el Artículo 446 del Código de Comercio, (i) el valor de los egresos por concepto de salarios, honorarios, viáticos, gastos de representación, bonificaciones, prestaciones en dinero y en especie y erogaciones por concepto de transporte que percibieron los directivos de la sociedad, se encuentran consignados en el Anexo 1 de este informe de gestión; (ii) el valor de los egresos por los mismos conceptos indicados previamente, que se hicieron a favor de los asesores o gestores que se encargaron durante el año 2012 de tramitar asuntos ante entidades públicas y privadas, se encuentra consignado en el Anexo 2; (iii) el valor de las donaciones y transferencias de dinero o bienes a título gratuito, a favor de personas naturales o jurídicas, se encuentran detallado en el Anexo 3 de este Informe; (iv) la discriminación de gastos de propaganda y de relaciones públicas se encuentra consignada en el Anexo 4; (v) la información respecto a los dineros u otros bienes que la



sociedad posee en el exterior y las obligaciones en moneda extranjera se encuentra consignada en el Anexo 5; (vi) la información respecto a las inversiones en otras sociedades nacionales o extranjeras se encuentra consignada en el Anexo 6.

## OPERACIONES CELEBRADAS CON ACCIONISTAS Y ADMINISTRADORES

Con el fin de tener claridad sobre el relacionamiento económico desarrollado con la Holding y sus empresas vinculadas, en la nota No.26 de los Estados Financieros se relacionan las operaciones y saldos a diciembre 31 de 2013, realizadas con cada una.

## RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA SOCIEDAD Y SUS CONTROLANTES Y/O CONTROLADAS

En cumplimiento de mis funciones y responsabilidades como representante legal de la sociedad, de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 29 de la Ley 222 de 1994 las operaciones de Suministros de Colombia S. A. "SUMICOL" en el año 2013 fueron:

Transacciones celebradas con partes relacionadas

Las principales transacciones realizadas durante este período con partes relacionadas fueron (en millones de pesos):

Compras materia prima, materiales, repuestos y servicios	8.219,4
Compra de activos fijos	5.407,6
Ventas	219.380,0
Ingresos por servicios	7.163,1
Otros ingresos	774,9
Gastos por honorarios. Servicios y comisiones	18.812,5
Gastos por Regalías marca Corona	13.085,1
Gasto por descuentos	4.460,9
Otros gastos	537,9

De acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 29 de la Ley 222 de 1995 la administración de SUMICOL S.A. declara que no efectuó operaciones de mayor importancia a las ya relacionadas con su mayor accionista y controlante, Organización Corona S.A., ni ésta ha celebrado operaciones por cuenta de la Compañía ni ésta ha tomado o dejado de tomar decisiones por influencia o en interés de la controlante.

## **CUMPLIMIENTO NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR**

En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley 603 de 2000, se informa que la sociedad ha dado estricto cumplimiento a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor. Así, la utilización que se ha hecho de obras protegidas por los derechos de autor, ha sido autorizada por sus legítimos titulares y se cuenta con las licencias o autorizaciones respectivas.

## **INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CONTROL**

En cumplimiento de los estatutos de la sociedad y de su Código de Buen Gobierno, SUMICOL S.A. cuenta con un comité de auditoría cuyo objeto es de conformidad con lo dispuesto en los estatutos y la Ley, asumir las funciones de análisis, profundización y seguimiento de los temas relacionados con el control interno y formular las recomendaciones correspondientes que faciliten la toma de decisiones. Durante el año terminado el 31 de diciembre de 2013, el comité se reunió en cuatro sesiones ordinarias, donde se trataron temas relacionados con el control interno, se revisaron los estados financieros con corte a 31 de diciembre de 2012, se hizo seguimiento a la aplicación del código de ética y conducta y se evaluaron los resultados de los procesos de auditoría.

De igual forma, la compañía cuenta con diferentes sistemas y procedimientos de revelación y control de la información financiera, que hacen parte de un comprensivo programa de control interno. Se estima que los mencionados sistemas y procedimientos cumplen debidamente su finalidad de asegurar que la información financiera que se presenta es adecuada.

## **ACONTECIMIENTOS IMPORTANTES OCURRIDOS DESPUÉS DEL EJERCICIO**

A pesar de ser un año electoral el 2014, las expectativas de crecimiento para el sector de construcción son positivas, y estamos esperando en general un buen año en ventas, con un dólar más equilibrado, que generará una mejor demanda de productos nacionales, con el consecuente mejoramiento para nuestros clientes de insumos.

Los mayores retos siguen siendo en el desarrollo de las plataformas de crecimiento, empezando por Corlanc que debe seguir creciendo a una rata del 27%. Con la adquisición de la planta de calcinación de Erecos, esperamos incursionar en éste negocio, logrando en el primer año de facturación \$4.000 millones.



Para Nexentia, este año su foco estará en estructurar su modelo de internacionalización, y consolidar técnicamente su tecnología, con el apoyo de la nueva planta piloto.

El otro gran reto es la consolidación de las nuevas plataformas (Arcillas Expandidas, Minerales para el Agro y otras confidenciales de altísimo potencial).

Como hecho relevante Se formalizó la escisión parcial múltiple aprobada por la Asamblea General de Accionistas de la Compañía en agosto de 2013, en virtud de la que se transfirió el establecimiento de comercio inmobiliario de su propiedad, a una nueva compañía constituida en el mismo acto de escisión (Inmobiliaria Corona S.A.S.).

## EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD

La evolución predecible de la sociedad en nada es diferente al entorno expuesto de tipo general en este informe. La dirección ha dado todos los pasos que permitan avanzar más en el desarrollo, la eficiencia y la productividad.

## CERTIFICACIÓN

Los representantes legales de la sociedad certificamos que los estados financieros y los demás aspectos del presente informe no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial o las operaciones de la misma.

Atentamente,



**JAIME ALBERTO ANGEL MEJIA**  
Representante Legal



**JUAN DAVID CHAVARRIAGA GOMEZ**  
Primer Suplente del Representante Legal



**GUSTAVO ADOLFO AGUDELO RAMIREZ**  
Segundo Suplente del Representante Legal

# SUMICOL

Carrera 48 No. 72 Sur - 01  
Avenida Las Vegas, Sabaneta  
Antioquia, Colombia, Sur América

Teléfono 57 (4) 3058200  
NIT: 890900120-7  
A.A. 48 - 99 Medellín

La Junta Directiva del 4 de marzo de 2014 acoge y hace suyo el Informe de Gestión presentado por los Gerentes de la Compañía.

Santiago Cárdenas  
Jonathan Nickell  
Pablo Cerón Castaño  
León Escobar Escobar  
Carlos Alberto Hurtado

[www.corona.com.co](http://www.corona.com.co)



## **ANEXO 1.**

### **PAGOS A EJECUTIVOS AÑO 2013**

Durante el año 2013 se realizaron pagos al personal directivo de la Empresa por un valor total de \$3,751 millones conforme a los valores que se discriminan a continuación:

		VALOR
Salarios,	\$	3,078
Bonificaciones	\$	673
TOTAL	\$	3,751

**ANEXO 2.**

**PAGOS A FAVOR DE ASESORES O GESTORES AÑO 2013**

Durante el año 2013 se realizaron pagos a favor de Asesores y Gestores por un valor total de \$ 8,325 millones conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Beneficiario	Valor
Servicios compartidos	\$ 2,851
Asistencia Técnica Procesos Productivos	1,543
Asesoría Gestión Desarrollo Humano	1,142
Asesoría Proyecto La Mega	718
Asesoría Desarrollo de Negocios	686
Asesoría en comercio exterior	121
Asesoría en Sistemas	265
Asesoría Proyecto avanza	205
Asesoría Negocios Mineros	61
Asesoría en Mercadeo	363
Auditoría Externa	107
Outsourcing	71
Revisoría fiscal	68
Asesoría Jurídica	46
Asesoría en Certificaciones	30
Avalúos Técnicos	17
Varios	31
Total	\$ 8,325



## **ANEXO 3**

### **DONACIONES AÑO 2013**

Las donaciones durante el año 2013 ascendieron a \$ 36.0 millones conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Beneficiario	Valor
CORPOABURRA SUR	\$ 13,0
UNIVERSIDAD DEL ROSARIO	5,0
CORPORACION PUEBLO DE LOS NIÑOS	3,0
MUNICIPIO DE LA UNION	2,0
ASOCIACION DE PADRES DE FAMILI	2,0
VARIOS MENORES	11,0
Total	\$ 36.0

ANEXO 4

PAGOS PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS AÑO 2013

Los pagos por concepto de publicidad y relaciones públicas ascendieron a \$2,450 millones conforme a los valores que se discriminan a continuación:

Beneficiario	Valor
PUBLICIDAD	
Visibilidad de marca	\$ 644
Eventos publicitarios	444
Materia publicitario – Obsequios	265
Programa Llave Maestra	290
Servicios de Publicidad	205
Material de Exhibición	115
Diseño de Publicidad	123
Mercadeo Directo	109
Total Publicidad	2,195
GASTOS DE REPRESENTACION	
Atenciones a clientes y proveedores	199
Atención eventos de Mercadeo y ventas	39
Obsequios de material	17
Total Gastos de Representación	255



## **ANEXO 5**

### **DINEROS U OTROS BIENES EN EL EXTERIOR Y OBLIGACIONES EN MONEDA EXTRANJERA**

Las obligaciones en moneda extranjera, a diciembre 31 de 2013, ascendían a \$8,752 millones de pesos por concepto de proveedores del exterior y obligaciones financieras en dólares que equivalen a US \$4,542,181.

# SUMICOL

Carrera 48 No. 72 Sur - 01  
Avenida Las Vegas, Sabaneta  
Antioquia, Colombia, Sur América

Teléfono 57 (4) 3058200  
NIT: 890900120-7  
A.A. 48 - 99 Medellín

## **ANEXO 6**

**INVERSIONES EN OTRAS SOCIEDADES NACIONALES O EXTRANJERAS (millones de pesos)**

INVERSIONES EN SOCIEDADES		
Minerales Industriales S.A.	12.191.198 acciones	\$ 2.660.0
Corlanc S.A.S.	2.155.000 acciones	\$ 4.925.0
Poblado Country Club	3 acciones	\$ 134.0
Nexentia S.A.S.	300 acciones	\$ 30.0
Corporación InterRed	1 acción	\$ 26.0
Sumicol Ltda.	85 derechos	\$ 0.1
Club Campestre El Rodeo	31 acciones	\$ 4.0