

# 1. Carta del Presidente



ESTIMADOS ACCIONISTAS, COLABORADORES, ALIADOS ESTRATÉGICOS Y AMIGOS DE SUPERSPUMA:

ME COMPLACE DIRIGIRME A USTEDES UNA VEZ MÁS, CON EL PROPÓSITO DE COMPARTIR UNA MIRADA RETROSPECTIVA DEL ÚLTIMO EJERCICIO, QUE MARCA UN NUEVO CAPÍTULO EN NUESTRA HISTORIA DE CONSTANTE EVOLUCIÓN, ADAPTACIÓN Y COMPROMISO CON LA EXCELENCIA.

### **TRANSFORMACIÓN, CRECIMIENTO Y VISIÓN DE FUTURO**

DURANTE EL AÑO 2024, SUPERSPUMA CONSOLIDÓ IMPORTANTES AVANCES EN DISTINTAS ÁREAS ESTRATÉGICAS DE LA COMPAÑÍA. HEMOS FORTALECIDO NUESTRAS CAPACIDADES OPERATIVAS CON LA INCORPORACIÓN DE NUEVAS MAQUINARIAS QUE INCREMENTARON EN UN 40% NUESTRA CAPACIDAD PRODUCTIVA, LO QUE NOS POSICIONA COMO UNO DE LOS LÍDERES EN EFICIENCIA INDUSTRIAL DENTRO DE LA REGIÓN.

ASIMISMO, IMPULSAMOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN CON INSTITUCIONES ACADÉMICAS COMO LA UNIVERSIDAD TAIWÁN-PARAGUAY Y LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE GUARAMBARÉ, ESTABLECIENDO PUENTES ENTRE EL SECTOR PRODUCTIVO Y LA FORMACIÓN DE TALENTO, EN LÍNEA CON NUESTRA VISIÓN DE LARGO PLAZO.

LA ESTANDARIZACIÓN DE PROCESOS ORIENTADOS A LA OBTENCIÓN DE LA NORMA ISO 9001:2015 TAMBIÉN FUE UN HITO FUNDAMENTAL, COMO PARTE DE NUESTRO COMPROMISO CON LA CALIDAD Y LA MEJORA CONTINUA.

### **RESULTADOS COMERCIALES Y FINANCIEROS**

EN EL PLANO COMERCIAL, EL AÑO CERRÓ CON UN INCREMENTO DEL 14% EN VENTAS RESPECTO AL 2023, CONSOLIDANDO NUESTRA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO NACIONAL Y REGIONAL. ESTE CRECIMIENTO FUE IMPULSADO POR UNA GESTIÓN COMERCIAL MÁS EFICIENTE, CON UN ENFOQUE CLARO EN EL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN, LA ELIMINACIÓN DE DESCUENTOS INNECESARIOS Y UNA POLÍTICA DE PRECIOS ESTRATÉGICAMENTE CALIBRADA SEGÚN SEGMENTO Y CANAL.

YA EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL 2025, OBSERVAMOS UN CRECIMIENTO INTERANUAL EN VENTAS DEL 23% —E INCLUSO 35% POR ENCIMA DEL PROMEDIO DE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS— CON DESEMPEÑOS DESTACADOS EN ENCARNACIÓN (+59%) Y TERMINAL (+94%).

### **LA MEJORA EN LOS MÁRGENES DE RENTABILIDAD FUE NOTORIA:**

MARGEN SS 2024: 43% → 45% EN 2025

MARGEN MINORISTA: 59% → 63%

MARGEN MAYORISTA: 42% → 49%



ESTE DESEMPEÑO FINANCIERO NO SOLO SE TRADUCE EN NÚMEROS POSITIVOS, SINO QUE REFLEJA UNA TRANSFORMACIÓN INTERNA ORIENTADA AL ORDEN, LA RENTABILIDAD SOSTENIBLE Y UNA RELACIÓN MÁS MADURA CON NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES, COMO INVERFIN, BRISTOL Y ALEX.

### **GESTIÓN BASADA EN VALORES**

UNO DE LOS PILARES QUE SOSTENEMOS CON ORGULLO ES LA TRANSPARENCIA. NUESTRA GESTIÓN SE CARACTERIZÓ POR UNA COMUNICACIÓN CLARA Y ÉTICA EN TODOS LOS NIVELES. DESDE NUESTRAS OPERACIONES EN PARAGUAY Y ARGENTINA HASTA NUESTRAS POLÍTICAS INTERNAS, REFORZAMOS UNA CULTURA DE RESPONSABILIDAD QUE HA PERMITIDO TOMAR DECISIONES DIFÍCILES, COMO LA OPTIMIZACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL, SIN PERDER EL NORTE ESTRATÉGICO.

TAMBIÉN DIMOS PASOS FIRMES EN INNOVACIÓN COMERCIAL: IMPLEMENTAMOS TRAZABILIDAD EN NUESTROS PRODUCTOS, MEJORAMOS LA LOGÍSTICA, Y REFORZAMOS NUESTRA PRESENCIA EN PUNTOS DE VENTA CLAVE, SIEMPRE PRIORIZANDO LA CERCANÍA Y LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE.

### **DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES**

EL ENTORNO COMPETITIVO SE MANTUVO DESAFIANTE, CON RIVALES QUE DOMINAN SEGMENTOS DE GAMA ALTA. NO OBSTANTE, NUESTRA PROPUESTA DE VALOR SIGUE SIENDO ATRACTIVA, AL COMBINAR CALIDAD SUPERIOR A PRECIOS COMPETITIVOS, ADEMÁS DE UNA RESPUESTA ÁGIL ANTE CUALQUIER INCONVENIENTE OPERATIVO O DE SERVICIO.

UNO DE NUESTROS MAYORES APRENDIZAJES HA SIDO EL VALOR DE ESCUCHAR AL CLIENTE Y ADAPTAR NUESTRA ESTRATEGIA A LAS NECESIDADES REALES DEL MERCADO. LA MARCA SUPERSPUMA CONTINÚA GANANDO RECONOCIMIENTO, Y TENEMOS UNA GRAN OPORTUNIDAD DE CONSOLIDARNOS AÚN MÁS A TRAVÉS DE UNA COMUNICACIÓN DE MAYOR IMPACTO Y EL FORTALECIMIENTO DEL CANAL MINORISTA.

### **MIRANDO HACIA ADELANTE**

PROYECTAMOS CERRAR EL AÑO CON UN CRECIMIENTO CERCANO AL 8% EN FACTURACIÓN, SOSTENIDO POR EL CANAL MAYORISTA, LA FIDELIZACIÓN DE NUESTROS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES Y UN ENFOQUE RENOVADO EN EFICIENCIA OPERATIVA.

A TODOS LOS QUE HACEN POSIBLE ESTE CAMINO —ACCIONISTAS, CLIENTES, COLABORADORES, PROVEEDORES Y ALIADOS—, LES EXPRESO MI MÁS SINCERO AGRADECIMIENTO. LO ALCANZADO ES FRUTO DEL ESFUERZO COLECTIVO Y DEL COMPROMISO CON UNA VISIÓN DE EMPRESA SÓLIDA, HUMANA E INNOVADORA.

SIGAMOS SOÑANDO EN GRANDE Y TRABAJANDO CON PASIÓN POR UNA SUPERSPUMA AÚN MÁS FUERTE.

CON APRECIO,

MARTIN CAMPUZANO SILVA  
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO  
SUPERSPUMA S.A.

## 2. Resumen Ejecutivo del Año

- - Incremento del 14% en ventas respecto al 2023.
- - Crecimiento acumulado del 10% hasta febrero 2025.
- - Consolidación de eficiencia productiva (+40%).
- - Fortalecimiento en canal mayorista.

Año	Total Venta
2024	100.347.973.750
2023	88.088.796.996
2022	74.397.616.988
2021	88.171.021.283
2020	82.364.158.018
2019	87.768.079.132
2018	118.425.196.477
2017	101.632.371.340
2016	86.176.630.344
2015	79.373.877.214
2014	81.336.769.333

## 3. Acontecimientos Destacados

- - Convenios con universidades nacionales.
- - Avance hacia norma ISO 9001:2015.
- - Optimización de operaciones en Argentina.
- - Incorporación de nuevas maquinarias.
- - Sistema PCI líder regional.



## 4. Evolución Comercial

- - Crecimiento en mayorista: Ene +25%, Feb +9%, Mar +36% (proy.).
- - Racionalización de canal minorista.
- - Mejora en márgenes operativos.
- - Alianzas con cadenas clave como Inverfin y Alex.

C...	Año2025	Año2024	Año2023	Año2022	Año2021	Año2020	Dif	%Dif
	<b>25.354.851.415</b>	<b>20.549.862.482</b>	<b>19.269.349.901</b>	<b>15.215.246.141</b>	<b>20.619.137.604</b>	<b>17.911.730.471</b>	<b>4.804.988.933</b>	<b>23</b>
ene.	9.328.497.989	7.435.264.606	7.501.329.524	4.965.305.409	6.705.086.834	7.085.290.458	1.893.233.383	25
feb.	7.610.645.474	7.030.504.146	5.370.438.780	4.595.740.342	7.397.936.122	6.717.790.916	580.141.328	8,3
mar.	8.415.707.951	6.084.093.730	6.397.581.596	5.654.200.390	6.516.114.647	4.108.649.097	2.331.614.221	38

## 5. Análisis Financiero

	Ventas	Resultado	Margen Neto	
2014	75.466.024.874	4.229.646.049	5,6%	
2015	72.768.410.655	5.648.569.559	7,8%	
2016	79.271.112.771	5.472.357.061	6,9%	
2017	93.229.514.575	6.370.948.108	6,8%	
2018	109.636.272.097	-2.573.121.795	-2,3%	
2019	82.198.690.649	11.894.287.168	14,5%	
2020	76.644.074.378	8.064.109.932	10,5%	
2021	82.978.021.652	5.561.173.459	6,7%	
2022	70.433.293.231	1.392.132.009	2,0%	
2023	82.103.891.037	8.455.158.112	10,3%	
2024	91.953.431.116	9.731.203.036	10,6%	Resultado Paraguay
2024		4.003.271.790		Resultado Argentina
2024	91.953.431.116	13.734.474.826	14,9%	Ambos

- Mejora de rentabilidad.
- Margen SS 2024: 43% → 2025: 45%

- Saneamiento del flujo de caja.
- Reducción de gastos y estructura.

Actividades Operativas	GS
(+) Ingresos por Cobranzas	94.073.624.286
(-) Pago a proveedores	73.484.605.130
(-) Remuneracion al personal	15.189.890.446
(-) Gastos Menores	90.670.613
(=) Flujo Operativo	5.703.485.396

## 6. Gestión y Gobierno Corporativo

- - Revisión de desempeño de zonas FDV.
- - Reducción de estructura no rentable.
- - Avances en trazabilidad y fidelización.
- - Decisiones basadas en datos.

## 7. Responsabilidad Social y Ambiental

- - Cooperación académica.
- - Promoción de prácticas éticas.
- - Procesos con mejora continua.
- - Abastecimiento PCI, Bomberos Voluntarios
- - Donaciones escuelas / instituciones del estado sin fines de lucro.
- - Certificación Mades

## 8. Perspectivas 2025

- - Proyección de crecimiento del 8% anual.
- - Expansión en centros comerciales clave.
- - Fortalecimiento de marca y digitalización.
- - Mejora de márgenes y cierre de locales no rentables.

# 1. Carta del Presidente

## 2. Resumen Ejecutivo del Año

- - Incremento del 14% en ventas respecto al 2023.
- - Crecimiento acumulado del 10% hasta febrero 2025.
- - Consolidación de eficiencia productiva (+40%).
- - Fortalecimiento en canal mayorista.

# 3. Acontecimientos Destacados

- - Convenios con universidades nacionales.
- - Avance hacia norma ISO 9001:2015.
- - Optimización de operaciones en Argentina.
- - Incorporación de nuevas maquinarias.
- - Sistema PCI líder regional.

## 4. Evolución Comercial

- - Crecimiento en mayorista: Ene +25%, Feb +9%, Mar +36% (proy.).
- - Racionalización de canal minorista.
- - Mejora en márgenes operativos.
- - Alianzas con cadenas clave como Inverfin y Alex.

# 5. Análisis Financiero

- - Saneamiento del flujo de caja.
- - Mejora de rentabilidad.
- - Reducción de gastos y estructura.
- - Margen SS 2024: 43% → 2025: 45%.

# 6. Gestión y Gobierno Corporativo

- - Revisión de desempeño de zonas FDV.
- - Reducción de estructura no rentable.
- - Avances en trazabilidad y fidelización.
- - Decisiones basadas en datos.

# 7. Responsabilidad Social y Ambiental

- - Cooperación académica.
- - Promoción de prácticas éticas.
- - Procesos con mejora continua.

# 8. Perspectivas 2025

- - Proyección de crecimiento del 8% anual.
- - Expansión en centros comerciales clave.
- - Fortalecimiento de marca y digitalización.
- - Mejora de márgenes y cierre de locales no rentables.