

# **INFORME ANUAL DEL REPRESENTANTE LEGAL**

*Gestión para el período enero-diciembre 2011*

## **1. Antecedentes:**

Considerando que dentro de la estructura organizacional de la compañía TONICOMSA S.A. la representación legal la ejerce el Gerente General y conforme se ha dispuesto por parte de la Superintendencia de Compañías la entrega de un Informe Anual del Representante Legal en el que se especifique la Gestión realizada para el ejercicio económico enero- diciembre 2011, a continuación se presenta los objetivos y metas planteadas para el ejercicio económico en mención, su resultado y nivel de cumplimiento.

## **2. Metas y objetivos propuestos para el período 2011**

### **a) Objetivos de tipo administrativo:**

Estos objetivos han sido planteados para satisfacer exigencias que se derivan de la organización interna de la compañía, así estas metas requieren un campo de actuación definido y una orientación guiada por parte de diferentes áreas dentro de la compañía. El planteamiento de estas metas y la gestión adecuada de los objetivos planteados permitirán ejecutar con eficacia una toma de decisiones fundamentada, así como consecuencia aumentar la productividad e incrementar notablemente la eficiencia administrativa. En base a esta premisa se plantearon los siguientes objetivos:

- i. Cumplir con las exigencias y obligaciones legales en relación a los trabajadores y trabajadoras de la compañía.
- ii. Contratar una empresa de servicios para la implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIFs) requeridas por parte del organismo de control.
- iii. Contratar personal capacitado en el área de ventas y logística.
- iv. Actualizar el sistema informático administrativo contable.
- v. Capacitar y reforzar el conocimiento de los trabajadores en cada una de las áreas pertinentes conforme la planificación presentada.



**b) Objetivos de tipo financieros:**

Los objetivos financieros forman parte importante de la Gestión. Con el planteamiento de metas financieras se pretende maximizar el valor de la empresa, enfocándose en la buena gestión de la inversión, así tomar decisiones efectivas de financiación y en la decisión sobre los dividendos. Dentro de estos objetivos planteados se ha considerado el direccionamiento de las utilidades en base al estudio de la experiencia y factores anteriores que han incidido directamente. Asimismo los enfoques se han planteado con orientación a la buena práctica del manejo de la liquidez de la compañía, la recuperación de cartera y control sobre inventario. A continuación los objetivos:

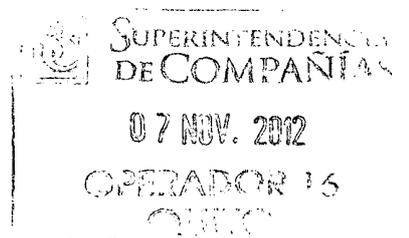
- vi. Incorporar nuevas líneas de productos.
- vii. Ofrecer un paquete completo de productos requeridos por nuestros clientes.
- viii. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- ix. Incrementar las ventas en un quince por ciento (15%) a través de la incorporación de estrategias comerciales.
- x. Recaudar con eficiencia la cartera.

**3. Resultados obtenidos en el período enero-diciembre 2011**

La observancia de los resultados obtenidos que han sido analizados contra los objetivos propuestos, nos permite determinar si las medidas implementadas, el desempeño de los equipos de trabajo y las decisiones tomadas han sido proactivas y experimentales. Por otra parte los resultados que se muestran a continuación nos han permitido observar que las metas planteadas para el ejercicio económico enero- diciembre 2011 se han basado en la eficacia, eficiencia, efectividad y relevancia de la acción y ejecución de las decisiones.

**a) Resultados Administrativos:**

En contraste con los objetivos propuestos los resultados del ejercicio económico enero- diciembre 2011 se puede determinar que la compañía ha cumplido con todas las obligaciones legales de tipo laboral respecto de sus trabajadores. A fin de satisfacer los objetivos administrativos se contrató los servicios de Villavicencio y asociados Cía. Ltda., para la implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIFs). Asimismo, la compañía adquirió un sistema



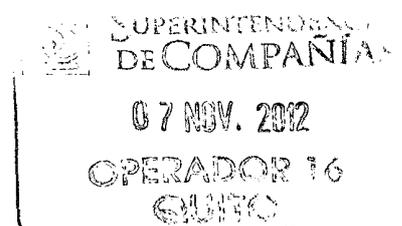
informático para adecuar la gestión de la empresa a las NIIFs, denominado Fénix. Este sistema comprende de dos módulos integrados, siendo el primero un Módulo de Sistema Administrativo Comercial Integrado con las Normas NIIF'S, y el segundo Módulo es un Sistema Administrativo de Nómina. La adquisición de este servicio significa además de la innovación en la gestión, el cumplimiento de obligaciones legales impuestas por los organismos administrativos de control. La implementación del sistema informático Fénix se inició a finales del período motivo de análisis. Así se convierte en un objetivo inicial del período Enero-Diciembre 2012, iniciar el mismo con la implementación completa del sistema.

Por otra parte, la compañía contrató y reforzó su equipo y fuerza de venta mediante la contratación de un asesor comercial adicional. Asimismo, se realizó la contratación de personas para satisfacer el crecimiento del área de bodega y Logística. El porcentaje de trabajadores contratados asciende al 36,36%, que equivale a un total de ocho trabajadores, distribuidos tres en Área Administrativa, tres para la Fuerza de Ventas y dos trabajadores para el Área de Bodega y Logística. Todo el personal contratado se encuentra apto y cumple con el perfil requerido para laborar en estas áreas conforme las exigencias internas de la compañía. Por otra parte, con el fin de satisfacer las metas se especializó al equipo de área de ventas. Se dotó del conocimiento técnico especializado en el área de Seguridad Industrial a través de uno de nuestros proveedores, ARSEG, ubicada en el país de Colombia.

#### **b) Resultados Financieros**

Con el fin de aumentar los ingresos de la compañía, se logró la distribución de la línea de herramientas hidráulicas STANLEY HYDRAULICS, maquinaria eléctrica DeWalt y herramientas manuales PROTO. Adicionalmente se incrementó la línea de geo textiles no tejidos para el área de la construcción. Con la inclusión de las nuevas marcas y líneas de productos, la compañía tuvo un incremento en sus ventas comparadas con el año 2010 que supera el porcentaje de 15% planteado en las metas y objetivos, lo cual mejoró los resultados de la compañía. Para cumplir con estos objetivos, específicamente el de Recaudación Eficiente de Cartera, se creó el Área de Cobranzas exclusivamente con el fin de recaudar cartera. Además de cumplir con este objetivo se alcanzó satisfacer a un miembro de nuestro personal mediante la promoción y ascenso para liderar este equipo.

#### **c) Conclusión**



La situación financiera de la empresa se encuentra en un nivel satisfactorio logrando cumplir con las metas y objetivos propuestos, se concluye que en cuanto a los objetivos financieros el nivel de cumplimiento ha excedido el ciento por ciento. Asimismo, en cuanto al nivel administrativo, se ha dado una importante y relevante gestión que nos ha permitido satisfacer los objetivos para este ejercicio económico. Se puede concluir que durante este período se ha dado mucha relevancia a los objetivos administrativos, entendiéndose que crecer al talento humano de la compañía y tecnificar los conocimientos de éstos permite generar una productividad efectiva y así satisfacer los objetivos tanto organizativos y administrativos como los financieros.

#### **4. Propuesta sobre el destino de los resultados obtenidos durante el ejercicio económico Enero- Diciembre 2011**

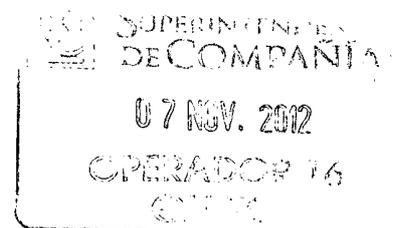
Se ha propuesto que de los resultados financieros obtenidos durante este satisfactorio ejercicio económico de deberá realizar una repartición de utilidades que sean distribuidos de la siguiente manera:

- a) 15% Repartición de utilidades para trabajadores,
- b) 24% destinado al pago de Impuesto a la renta ,
- c) 10% Mantener en reservas,
- d) 20% de la utilidad distribuido para los accionistas;y
- e) 31% diferencial sea conservado como utilidades no distribuidas para el siguiente ejercicio económico.

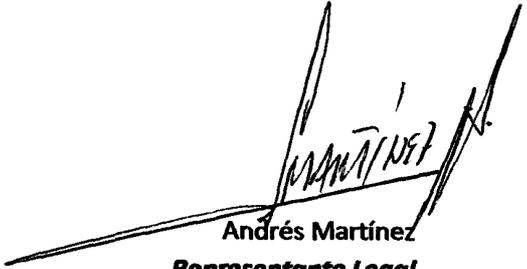
#### **5. Recomendaciones de políticas y estrategias para el cumplimiento de os objetivos del siguiente ejercicio económico**

Con el fin de mantener el cumplimiento de metas en un sentido positivo y enfrentar los retos de la competitividad se recomienda a TONICOMSA S.A. lo siguiente:

- a) Mejorar notablemente la estructura administrativa y de Ventas.
- b) Afianzar las relaciones comerciales con nuestros proveedores locales y del exterior.
- c) Enfrentar los retos de la competitividad mediante la innovación de actividades estratégicas y así dotar a nuestros productos un valor agregado para los consumidores y usuarios.



- d) Invertir en la capacitación y profesionalización de trabajadores y crear nuevas líneas de servicio.
- e) Regularizar la gestión interna y su cumplimiento mediante la implementación de Reglamento Interno de Trabajo, Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo, Manual de Procesos y Procedimientos.



**Andrés Martínez**  
**Representante Legal**  
**TONICOMSA S.A.**

